|  |
| --- |
| **BTS Négociation Relation Client****Session 2014** |
| **E6 - Conduite et présentation de projets commerciaux**  | Fiche Projet N° 1 |
| **TITRE:** Développer le nouveau service de formation CACES de Kiloutou |
| **ÉTUDIANT(E)** **Nom :** **Prénom** :  |
| **PARTENAIRE**  |
| **NOM de l’entreprise : KILOUTOU** | Adresse : |
| Activité : Location et Prestataire de Service | Service : Animateur CACES |
| **DATE(S) ET DUREE(S) DU PROJET** :  |
| **ACTEURS IMPLIQUÉS DANS LA RÉALISATION DU PROJET**  |
| NOM  | QUALITE  |
| ELIET THEOPHILE | STAGIAIRE – ANIMATEUR CACES |
| XXXXX | TUTEUR/ANIMATEUR CACES |
|  |  |
| **OBJECTIF(S) DU PROJET** Vendre un maximum de formation CACES aux personnes utilisant des engins de chantier. |
| **LISTE DES ANNEXES (à apporter le jour de l’épreuve) :** Annexe 1 : Argumentaire de venteAnnexe 2 : Plaquette de prospectionAnnexe 3 : Livret CACESAnnexe 4 : Devis |

|  |  |
| --- | --- |
| **E6 - CONDUITE ET PRESENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX**  | Fiche de Projet N° 1  |
| **Nom : ELIET****Prénom : THEOPHILE** |
| **DESCRIPTION DU PROJET COMMERCIAL**

|  |  |
| --- | --- |
| Identification du besoin | Le secteur de la formation professionnel est très concurrencé et très rentable. C’est pourquoi Kiloutou se doit de développer son service de formation CACES créé en 2012.A l’occasion d’une nouvelle réglementation obligeant les conducteurs d’engin de chantier à avoir un certificat CACES, l’ensemble des professionnels ont un besoin de formation. |
| Délimitation de la cible | Tous les prospects amenés à conduire un engin de chantier, particuliers comme professionnels. |
| Définition des objectifs | Quantitatifs : signer 4 contrats sur une période d’un mois.Qualitatifs : véhiculer une image professionnelle de Kiloutou et la qualité du reporting. |
| Choix des méthodes | Prospection téléphonique auprès des entreprises susceptibles d’avoir des collaborateurs amenés à conduire des engins de chantier. |
| Délimitation des moyens | Organisationnels : Support d’aide à la vente, plaquette de prospection, base de données communes.Technologiques : Ordinateur, téléphone fixe, logiciels (pack office), intranet, internet.Humains : Tuteur de stage, stagiaires. |

**Problématique :** Comment développer le nouveau service de formation CACES de Kiloutou ?

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Taches/période | Nov-Dec 2012 | Janvier 2013 | Mars-Avril 2013 | Mai-Juin 2013 | Nov 2013 |
| Connaissance produit |   |
| Accueil standard téléphonique |   |
| Analyse de marché |   |   |   |
| Etablissement de devis |   |   |
| Qualification de base de données |   |
| Prospection téléphonique |   |

**Déroulement du projet**Préparation* Apprentissage des différents services de formations CACES
* Préparation de la base de données (prospects)

Action* Prospection téléphonique
* Présenter l’offre CACES
* Déterminer les besoins
* Reporter les informations sur les prospects et clients
* Etablir des devis personnalisés
* Conclure les ventes

Aval* Débriefing à chaque fin de semaine

**Evaluation du projet**

|  |  |
| --- | --- |
| Analyse Quantitative | Analyse Qualitative |
| 3 ventes réalisées pour un montant de 10 000 € HT | - Qualité de mon reporting- Lien de confiance bâti avec plusieurs clients |

|  |  |
| --- | --- |
| Apports professionnels | enrichissements personnels |
| * Travailler en équipe
* Perfectionnement dans le télétravail
 | * Persévérance
* Patience
* Auto-évaluation
 |

 |