

EPREUVE E7-1

Champs professionnel : JVO - Cas LEAL

Situation 1 : Vous êtes commercial pour l'entreprise LÉAL, producteur de vivaces en Bretagne.

Votre direction vous demande de développer le chiffre d'affaires auprès de nouveaux prospects, les paysagistes.

Travail à faire : Expliquez à votre direction, en 5 minutes maximum, l'organisation de votre prospection.

Vous détaillerez essentiellement les avantages techniques et commerciaux que vous souhaitez mettre en avant auprès des paysagistes.

Situation 2 : Vous êtes commercial pour l'entreprise LÉAL, producteur de vivaces en Bretagne.

Vous avez rendez-vous dans une jardinerie indépendante avec le chef de rayon MAF (marché aux fleurs). Le principal objectif de cette rencontre est la présentation des nouveautés 2010/2011.

Travail à faire : Avant votre départ, votre direction vous demande en 5 minutes maximum, de lui présenter les arguments que vous allez mettre en avant lors de votre entretien. Votre directeur vous rappelle qu'il est important de valoriser la politique environnementale de l'entreprise.