

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.1 Réalisation d'outils commerciaux

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.1 - Préparer les outils de vente

Description : Cette action m'a permis de me confronter à la difficulté de concevoir les différents outils commerciaux (aide à la vente et supports de présentation). Je suis capable de comprendre leurs utilisations et leurs impacts lors d'une situation de vente.

Projet ☐

Production ☐

Relation ☒

Description de la situation de travail :

Nous avons pour mission la vente de cartes de vœux à destination des entreprises. Pour nous aider dans cette démarche, j'ai recherché quels seraient les outils qui me permettrais de vendre.

Partenaires :

Studio de graphisme: A-Trait, les professeurs et Audrey Lubrano

Localisation :

organisation ☐

établissement de formation ☒

mixte ☐

Source de la situation :

stage ☐

action ponctuelle ☐

témoignage ☐

ateliers ☒

cours ☐

mixte ☐

Dates : 10/11/2011 - 15/12/2011

Durée : 5 semaine(s)

Vécue ☒

Observée ☐

Simulée ☐

Mixte ☐

Mission(s) / tâche(s)

Trouver des arguments afin de vendre des cartes de vœux personnalisées. Il faut prendre en compte que les cartes de vœux peuvent être en version imprimées ou en version numériques.

Objectifs / enjeux

Réaliser des outils commerciaux qui me permettent de faciliter la vente, principalement auprès des PME et uniquement sur le secteur grenoblois.

Acteurs

Audrey Lubrano

Moyens mis en oeuvre

Réalisation de documents sur Word, Open office, Excel et Indesign.

Résultats quantitatifs

Création de 6 documents.

Résultats qualitatifs

Après validation des professeurs tous les outils sont cohérents, pertinents et fiables.

Supports (productions) associés

Origine

Nature

	à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo	audio
Une argumentation de vente		x			x		
Un tableau de traitements des objections		x			x		
Une grille tarifaire		x			x		
Un calendrier		x			x		
Une plaquette commerciale		x			x		
Un bilan		x			x		

Validation : OUI

Évaluation : OUI

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.3 Mise en œuvre d'un plan de prospection

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.5 - Suivre la prospection

Description : Au cours de la prospection, j'ai pu me rendre compte de la difficulté de cette mission. J'ai cherché à faire une introspection sur moi afin de pouvoir m'améliorer pour les futures prospections.

Projet ☐

Production ☐

Relation ☒

Description de la situation de travail :

Alchémille propose différentes actions d'éducation tournées vers l'environnement auprès de tous publics sensibles aux milieux montagnards. Dans la cadre de ce projet, nous devons conclure un partenariat financier et/ou matériel.

Partenaires :

L'association Alchémille, les professeurs, Laura Serre et Audrey Lubrano.

Localisation :

organisation ☐

établissement de formation ☒

mixte ☐

Source de la situation :

stage ☐

action ponctuelle ☒

témoignage ☐

ateliers ☐

cours ☐

mixte ☐

Dates : 13/02/2012 - 24/03/2012

Durée : 6 semaine(s)

Vécue ☒

Observée ☐

Simulée ☐

Mixte ☐

Mission(s) / tâche(s)

Il a fallût aller à la rencontre des entreprises de Grenoble et ses alentours.

Objectifs / enjeux

Connaître les entreprises ciblées par la prospection. En effet, il a fallût s'approprier un état d'esprit de client et d'acheteur.

Acteurs

Serre Laura et Lubrano Audrey

Moyens mis en oeuvre

Plan de prospection avec les différents moyens (Soncas-CAP, CROC, Aida)

Résultats quantitatifs

1 document

Résultats qualitatifs

Ce plan de prospection m'a été bénéfique car j'ai pu me préparer aux questions et aux comportements des prospects.

Supports (productions) associés

Origine

Nature

à disposition

créé

adapté

numérique

imprimé

vidéo

audio

Tableau de suivi de prospection

x

x

Validation : OUI

Évaluation : OUI

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.3 Mise en œuvre d'un plan de prospection

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.4 - Préparer la prospection

Description : J'ai acquis des savoirs afin de construire un plan de prospection adéquate. J'ai pu mesurer l'impact qu'il peut avoir sur les résultats obtenus.

Projet ☐	Production ☐	Relation ☒					
Description de la situation de travail : Alchémille propose différentes actions d'éducation tournées vers l'environnement auprès de tous publics sensibles aux milieux montagnards. Dans la cadre de ce projet, nous devons conclure un partenariat financier et/ou matériel.	Partenaires : L'association Alchémille, les professeurs, Laura Serre et Audrey Lubrano.						
	Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐						
	Source de la situation : stage ☐ témoignage ☐ cours ☐ action ponctuelle ☐ ateliers ☐ mixte ☒						
Dates : 13/02/2012 - 24/02/2012 Durée : 2 semaine(s)	Vécue ☒ Observée ☐ Simulée ☐ Mixte ☐						
Mission(s) / tâche(s) Afin de préparer le plan de prospection, j'ai dû contextualiser la situation et établir des méthodes d'aides à la prospection. J'ai décidé d'utiliser 3 moyens pour prospecter au travers de 3 méthodes.	Objectifs / enjeux A travers trois moyens de prospections, nous souhaitons obtenir des rendez-vous avec les responsables afin de savoir s'ils ont la possibilité de nous fournir des moyens financiers ou matériels.	Acteurs Laura Serre et Audrey Lubrano					
Moyens mis en oeuvre Téléphone, porte à porte et mailing. Méthodes CAP-SONCAS, CROC, AIDA, le traitement des objections, fournisseurs potentiels							
Résultats quantitatifs Un document d'une quinzaine de pages	Résultats qualitatifs Ce fichier nous permet de contrôler la pertinence et l'efficacité de notre action de prospection.						
Supports (productions) associés Le plan de prospection	Origine		Nature				
	à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo	audio
		x			x		
Validation : OUI		Évaluation : OUI					

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.4 Création d'une relation commerciale

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.6 - Installer une relation commerciale

Description : Cet exercice a été difficile. Il fallait cerner le "jeu" du client mais l'écoute, le fait que je rassure le client m'ont permis de conclure la vente.

Projet ☐	Production ☐	Relation ☒					
Description de la situation de travail : Lors d'une situation de simulation de vente pour l'entreprise Quartis, j'ai eu pour mission de prendre un rendez-vous avec un client potentiel afin de lui vendre des décorations de vitrines.	Partenaires : Les professeurs, Laurie Ciabrone, Audrey Lubrano						
	Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐						
	Source de la situation : stage ☐ témoignage ☐ cours ☐ action ponctuelle ☐ ateliers ☒ mixte ☐						
Dates : 19/01/2012 - 26/01/2012 Durée : 1 semaine(s)	Vécue ☐ Observée ☐ Simulée ☒ Mixte ☐						
Mission(s) / tâche(s) Je devais présenter l'offre personnalisée des composantes des vitrines et arriver à en vendre un maximum.	Objectifs / enjeux Je devais apprendre à connaître les attentes du clients, son environnement, son objectifs, ses freins et ses motivations.	Acteurs Laurie Ciabrone et Audrey Lubrano					
Moyens mis en oeuvre Création d'outils à la ventes grâce à la méthode SONCAS, CAP et le traitement des objections. Ainsi qu'une écoute active.							
Résultats quantitatifs 1 document d'outils à la vente dont les arguments à exposer lors du rendez-vous et un catalogue des produits à vendre	Résultats qualitatifs Les outils de vente étaient un atout lors de la vente. La préparation a été bénéfique car j'avais les arguments appropriés.						
Supports (productions) associés	Origine			Nature			
	à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo	audio
Outils à la vente		x		x			
Catalogue des produits		x		x			
Validation : OUI			Évaluation : OUI				

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.5 Élaboration d'une proposition commerciale

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.8 - Proposer des solutions de communication

Description : J'ai pu comprendre la pertinence de la proposition commerciale. J'aurai pu, néanmoins, améliorer les supports afin de les rendre plus attractifs.

Projet ☐	Production ☐	Relation ☒					
Description de la situation de travail : En collaboration avec le studio de graphisme A-Trait j'ai pu me mettre en situation réelle de vente. A-Trait a créé des cartes de vœux personnalisées. Le studio offre aussi une possibilité d'acheter des cartes soit en format papier soit en numérique.	Partenaires : Le studio de graphisme A-trait, les professeurs, Audrey Lubrano.						
	Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐						
	Source de la situation : stage ☐ action ponctuelle ☐ témoignage ☐ ateliers ☐ cours ☐ mixte ☒						
	Dates : 10/11/2011 - 15/12/2011 Durée : 5 semaine(s)						
Vécue ☒ Observée ☐ Simulée ☐ Mixte ☐							
Mission(s) / tâche(s) J'ai eu pour mission la vente de carte de vœux auprès d'entreprises situées aux alentours de Grenoble.	Objectifs / enjeux L'objectif est de vendre au minimum 50 cartes de vœux auprès des entreprises.	Acteurs Audrey Lubrano					
Moyens mis en oeuvre Réalisation de documents sur Word, Open office, Excel et Indesign. J'ai aussi fait des recherches sur internet.							
Résultats quantitatifs J'ai utilisé la méthode CAP, le traitement des objections, le plan de prospection avec les différents moyens de prospecter.	Résultats qualitatifs J'ai réussi à vendre des cartes de vœux numériques au tarif de 82.52 € TTC.						
Supports (productions) associés	Origine			Nature			
	à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo	audio
Une argumentation de vente	x			x			
Un tableau de traitement des objections	x			x			
Une grille tarifaire	x			x			
Un calendrier	x			x			
Une plaquette commerciale	x			x			
Un bilan	x			x			
Validation : OUI		Évaluation : OUI					

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.6 Conduite d'un entretien de vente

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.10 - Présenter et valoriser la proposition commerciale

Description : Je n'ai pas réussi à réaliser mes objectifs mais j'ai pu voir les jeux d'acteurs et les manières dont les autres personnes agissaient.

Projet ☐	Production ☐	Relation ☒
Description de la situation de travail : Ce cas simulé met en scène: le fournisseur de service de maintenance informatique, le responsable de l'agence CrédiCom et le nouveau responsable des achats de la société CrédiCom. Le sujet traité est le renouvellement d'un contrat.	Partenaires : Les professeurs, Laura Serre, Assawir Sejl et Audrey Lubrano.	
	Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐	
	Source de la situation : stage ☐ témoignage ☐ cours ☐ action ponctuelle ☒ ateliers ☐ mixte ☐	
Dates : 01/03/2012 - 08/03/2012 Durée : 1 semaine(s)	Vécue ☐ Observée ☐ Simulée ☒ Mixte ☐	
Mission(s) / tâche(s) Durant l'entretien, je devais exposer mes arguments tout en privilégiant un climat favorable.	Objectifs / enjeux J'avais pour mission de diminuer le nombre de fournisseurs et de diminuer de 10 % en deux ans la masse des achats.	Acteurs Laura Serre, Assawir Sejl et Audrey Lubrano.
Moyens mis en oeuvre J'ai adopté la méthode LEAD avec une stratégie coopérative (négociation coopérative avec les 3 C) et de confiance.		
Résultats quantitatifs L'entretien a durée environs 30 minutes.	Résultats qualitatifs Je n'ai pas réussi à mettre en place mes objectifs.	
Supports (productions) associés	Origine	
	à disposition	créé
	adapté	Nature
	numérique	imprimé
	vidéo	audio
Ma préparation de la négociation	x	x
Tableau comparatif	x	x
Un tableau d'observation lors de l'entretien	x	x
Un bilan	x	x
Validation : OUI	Évaluation : OUI	

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.6 Conduite d'un entretien de vente

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.9 - Préparer la négociation

Description : Même s'il me manquait des informations, j'ai réussi me préparer à la négociation.

Projet ☐		Production ☐		Relation ☒			
Description de la situation de travail : Ce cas simulé met en scène: le fournisseur de service de maintenance informatique, le responsable de l'agence CrédiCom et le nouveau responsable des achats de la société CrédiCom. Le sujet traité est le renouvellement d'un contrat.		Partenaires : Les professeurs, Laura Serre, Assawir Sejl et Audrey Lubrano.					
		Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐					
		Source de la situation : stage ☐ témoignage ☐ cours ☐ action ponctuelle ☐ ateliers ☐ mixte ☒					
Dates : 01/03/2012 - 08/03/2012 Durée : 1 semaine(s)		Vécue ☐ Observée ☐ Simulée ☒ Mixte ☐					
Mission(s) / tâche(s) Ma mission est de trouver des arguments afin de réaliser mes objectifs de prendre une décision concernant le renouvellement du contrat de la société RésoNet.	Objectifs / enjeux Réussir à trouver une multitude d'arguments et d'objections possibles.	Acteurs Laura Serre, Assawir Sejl et Audrey Lubrano					
Moyens mis en oeuvre J'ai défini mes objectifs et ceux des autres acteurs, j'ai listé des arguments et des contre-arguments ainsi que mes concessions							
Résultats quantitatifs J'ai créé un document. Je me suis préparée environs 3 h.		Résultats qualitatifs J'ai trouvé des arguments mais je n'ai pas pu les affiner, car je ne connaissais pas ceux des autres parties.					
Supports (productions) associés		Origine			Nature		
		à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo
Ma préparation de la négociation			x		x		
Un tableau comparatif			x		x		
Un tableau d'observation lors de l'entretien			x		x		
Un bilan			x		x		
Validation : OUI		Évaluation : OUI					

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.7 Finalisation d'un accord

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.11 - Ajuster et finaliser la proposition

Description : Cela m'a permis d'aboutir à ce projet. J'ai eu néanmoins des difficultés dans la gestion du temps. J'ai souvent travaillé dans l'urgence, pour mon annonceur, fini et validé les cartes de voeux.

Projet ☐		Production ☐		Relation ☒			
Description de la situation de travail : Nous avons pour mission la vente de cartes de vœux à destination des entreprises. Pour nous aider dans cette démarche, j'ai recherché quels seraient les outils qui me permettrais de vendre.		Partenaires : Studio de graphisme: A-Trait, les professeurs et Audrey Lubrano					
		Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐					
		Source de la situation : stage ☐ témoignage ☐ cours ☐ action ponctuelle ☐ ateliers ☐ mixte ☒					
Dates : 25/11/2011 - 14/12/2011 Durée : 3 semaine(s)		Vécue ☒ Observée ☐ Simulée ☐ Mixte ☐					
Mission(s) / tâche(s) La présidente de l'association m'a demandé s'il était possible d'avoir une version numérique et une version imprimable (frais à sa charge). De plus, je devais modifier des éléments de la carte de voeux.	Objectifs / enjeux Faire des modifications afin d'améliorer la qualité des cartes de voeux.	Acteurs La bibliothèque de St Nizier via Mme Orfila, Mme Wagon et Audrey Lubrano.					
Moyens mis en oeuvre Par mail, nous avons convenu des points à rectifier. J'ai utilisé le logiciel InDesign.							
Résultats quantitatifs La phase d'ajustement a durée 1 mois.		Résultats qualitatifs Le fichier est constitué: la carte de voeux et le bon de commande sont prêts à être envoyé au studio de graphisme.					
Supports (productions) associés		Origine			Nature		
		à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo
Mails entre les différents acteurs.			x		x		
Validation : OUI		Évaluation : OUI					

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.1 Vente de solutions de communication

Situation : Sit 2.1.8 Suivi commercial d'un dossier-annonceur

Compétence générale : C21 - Conseiller et vendre

Compétence : C21.12 - Gérer le dossier-annonceur

Description : Malgré un problème au niveau de la réalisation des supports, j'ai été capable d'entretenir une relation entre la bibliothèque de St Nizier et le studio de graphisme.

Projet ☐	Production ☐	Relation ☒					
Description de la situation de travail : Nous avons pour mission la vente de cartes de vœux à destination des entreprises. Pour nous aider dans cette démarche, j'ai recherché quels seraient les outils qui me permettrais de vendre.	Partenaires : Studio de graphisme: A-Trait, les professeurs et Audrey Lubrano						
	Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐						
	Source de la situation : stage ☐ action ponctuelle ☐ témoignage ☐ ateliers ☐ cours ☐ mixte ☒						
	Dates : 14/12/2011 - 16/12/2011 Durée : 3 jour(s)						
Vécue ☒ Observée ☐ Simulée ☐ Mixte ☐							
Mission(s) / tâche(s) Après les modifications avec l'annonceur, mon devoir a été d'envoyer les fichiers au studio de graphisme.	Objectifs / enjeux L'envoi des fichiers : carte de vœux personnalisée (en numérique et en imprimable) et le bon de commande doivent être envoyés dans le bon format.	Acteurs La bibliothèque de St Nizier via Mme Orfila, Mme Wagon et Audrey Lubrano.					
Moyens mis en oeuvre Utilisation du logiciel InDesign. J'ai aussi fait du benchmarking pour améliorer et évaluer mon travail.							
Résultats quantitatifs Création de 2 fichiers (carte de vœux en numérique et en imprimable)	Résultats qualitatifs Les fichiers sont en format PDF et Indesign c'est-à-dire qu'ils sont en concordance avec les logiciels utilisés par A-Trait.						
Supports (productions) associés	Origine		Nature				
	à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo	audio
Mails entre les différents acteurs.	x			x			
Carte de vœux imprimable	x			x			
Carte de vœux numérique	x			x			
Bon de commande	x			x			
Validation : OUI	Évaluation : OUI						

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.2 Achat de prestations

Situation : Sit 2.2.1 Sélection de prestataires

Compétence générale : C22 - Instaurer et entretenir des relations durables avec les prestataires

Compétence : C22.2 - Choisir des prestataires

Description : Cette action m'a permis de me rendre compte que cette mission est dure dans la mesure où il existe un grand nombre de prestataires et que nous devons en choisir qu'un. En revanche, j'ai réussi à élire un prestataires qui me semble convenir.

Projet ☐		Production ☐		Relation ☒			
Description de la situation de travail : Lors d'une simulation, nos professeurs nous ont demandé d'entreprendre une démarche commerciale afin de trouver des prestataires d'objets publicitaires pour les prochaines Journées Portes Ouvertes du lycée.		Partenaires : Les professeurs et le reste de la classe.					
		Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐					
		Source de la situation : stage ☐ action ponctuelle ☒ témoignage ☐ ateliers ☐ cours ☐ mixte ☐					
Dates : 15/12/2011 - 05/01/2012 Durée : 3 semaine(s)		Vécue ☐ Observée ☐ Simulée ☒ Mixte ☐					
Mission(s) / tâche(s) Après avoir recensé les prestataires, nous devons les trier par objectifs publicitaires que nous voulions utiliser.	Objectifs / enjeux L'objectif étant de sélectionner simplement les prestataires qu'ils puissent correspondre à nos attentes. Nous en avons sélectionnés 5.			Acteurs Laura Serre et Audrey Lubrano			
Moyens mis en oeuvre Grâce à nos recherches via Internet, nous avons réalisé une étude comparative par rapport à leurs produits et leurs services.							
Résultats quantitatifs Nous avons retenu 5 prestataires.		Résultats qualitatifs Nous avons trouvé des entreprises grenobloises avec des objets publicitaires intéressants.					
Supports (productions) associés		Origine			Nature		
		à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo
Tableau comparatif des prestataires			x		x		
Tableau de justification des objets publicitaires			x		x		
Validation : OUI		Évaluation : OUI					

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.2 Achat de prestations

Situation : Sit 2.2.1 Sélection de prestataires

Compétence générale : C22 - Instaurer et entretenir des relations durables avec les prestataires

Compétence : C22.1 - Formaliser le cahier des charges par type de prestataires

Description : Le fait de ne pas demander de devis a rendu l'action plus difficile. Néanmoins, nous sommes arrivées à estimer les compétences des prestataires.

Projet ☐		Production ☐		Relation ☒				
Description de la situation de travail : Lors d'une simulation, nos professeurs nous ont demandé d'entreprendre une démarche commerciale afin de trouver des prestataires d'objets publicitaires pour les prochaines Journées Portes Ouvertes du lycée.		Partenaires : Les professeurs et le reste de la classe.						
		Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐						
		Source de la situation : stage ☐ témoignage ☐ cours ☐ action ponctuelle ☒ ateliers ☐ mixte ☐						
Dates : 15/12/2011 - 05/01/2012 Durée : 3 semaine(s)		Vécue ☐ Observée ☐ Simulée ☒ Mixte ☐						
Mission(s) / tâche(s) Afin de sélectionner des prestataires, nous devons établir des critères en faisant le lien entre le souhait de l'annonceur et les caractéristiques des prestataires.	Objectifs / enjeux Nous devons construire un document regroupant la volonté de l'annonceur et les conditions que nous souhaitons avoir du prestataire.	Acteurs Laura Serre et Audrey Lubrano						
Moyens mis en oeuvre Recherche sur Internet (les pages jaunes), création de documents sous Word et Open Office.								
Résultats quantitatifs 1 document et 1 power point.		Résultats qualitatifs Les critères de sélection des prestataires a été bénéfique dans le sens où cela nous a permis de classer les fournisseurs.						
Supports (productions) associés		Origine			Nature			
		à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo	audio
Liste des objectifs des objets publicitaires			x		x			
Power point			x		x			
Validation : OUI		Évaluation : OUI						

Fonction 2 : Conseil et relation annonceur

Classe de situation : Clas 2.2 Achat de prestations

Situation : Sit 2.2.2 Conduite d'un entretien d'achat

Compétence générale : C22 - Instaurer et entretenir des relations durables avec les prestataires

Compétence : C22.3 - Négocier l'achat de prestations

Description : Lorsque j'ai choisi l'une des options que m'a proposé la responsable, je ne suis pas arrivée à contrôler la négociation dans le sens où je n'avais pas la notion d'argent.

Projet ☐		Production ☐		Relation ☒				
Description de la situation de travail : Dans la situation simulée: j'étais la responsable de communication de la marque Babolat (matériel de tennis). J'avais un stand lors de Roland Garros. Après avoir passé commande du fournisseur de kakémonos Kakecool, la responsable me demande un rendez-vous			Partenaires : Mme Wagnon et Audrey Lubrano.					
			Localisation : organisation ☐ établissement de formation ☒ mixte ☐					
			Source de la situation : stage ☐ témoignage ☐ cours ☐ action ponctuelle ☒ ateliers ☐ mixte ☐					
Dates : 12/03/2012 - 15/03/2012 Durée : 4 jour(s)			Vécue ☐ Observée ☐ Simulée ☒ Mixte ☐					
Mission(s) / tâche(s) Je dois préparer l'entretien en imaginant les objectifs de ce rendez-vous pour la responsable de Kakecool.		Objectifs / enjeux Réussir à négocier et contrôler l'entretien afin de ne pas tomber dans les pièges de la négociation.		Acteurs Mme Wagnon et Audrey Lubrano.				
Moyens mis en oeuvre Préparation d'éventuelles questions, recherche de probable volonté du fournisseur. Les documents sont réalisés sous Word.								
Résultats quantitatifs 3 documents ont été réalisés. L'entretien a durée environs 10 minutes.			Résultats qualitatifs Je n'avais pas prévu le problème du fournisseur. Par conséquent, je n'avais pas assez d'arguments.					
Supports (productions) associés			Origine			Nature		
			à disposition	créé	adapté	numérique	imprimé	vidéo
Le contexte et l'essentiel pour une négociation.				x		x		
Un tableau d'observation				x		x		
Liste d'arguments et d'objectifs				x		x		
Validation : OUI			Évaluation : OUI					