



Une société se présente : LBS

publié le 07/10/2019 - mis à jour le 08/10/2019

Descriptif :

Présentation de la société LBS par M. Paul Jacques Moreau

Sommaire :

- L'entreprise **LBS**
- **Le métier de technico-commercial**
- **Des conseils pour rechercher un stage**

Le lundi 30 septembre 2019 de 10h à 11h30, la classe de première année BTS Technico-Commercial a eu la visite d'un Technico-Commercial, Paul Jacques Moreau, de l'entreprise LBS.



● L'entreprise **LBS**

Il nous a parlé de l'entreprise LBS où il est depuis 3 ans. Elle se situe au 215 avenue de Paris et existe depuis 10 ans en Charente Maritime et en Gironde. Cette entreprise vend principalement des solutions d'impression de la marque Xérox pour des entreprises. LBS est dans le secteur de la bureautique.

● Le métier de technico-commercial

○ Quelle attitude adopter face à un client ?

Son conseil : il faut reconnaître le type de personnes que l'on pourrait avoir face à nous.

Pour cela, il utilise la « Méthode DISC ». Elle est représentée sous forme d'un camembert avec des codes couleurs.

Les 4 couleurs servent à distinguer les différentes attitudes d'une personne :

Exemple :

- **Le rouge signifie : une personne fière, une personne dominante. Il faudra donc savoir la séduire pour conclure une vente.**
- **Le vert signifie : une personne stable avec qui on pourra discuter de tout facilement, donc conclure facilement.**
- **Le bleu signifie : une personne précise , analytique avec qui il faudra discuter avec prudence. C'est une personne prudente qui marquera une distance avec nous.**
- **Le jaune signifie : une personne ouverte mais très désordonnée, elle essaiera de nous faire culpabiliser. Si nous la laissons dominer l'entretien la vente sera difficile. Il faut être prudent.**

○ Quel code vestimentaire adopter face au client ?

Son conseil :

- Dans un milieu rural : il faudra avoir une tenue plutôt simple, jeans, chaussures adaptées etc...
- Dans un tabac, il faudra avoir une tenue décontractée.
- Par contre, quand on rencontre un membre d'une profession libérale, le costume sera le bienvenu. Il augmentera les chances de ventes.

En conclusion, la tenue est très importante. Il faut l'adapter au lieu où l'on se rend.

○ Quel salaire espérer ?

Un Technico-Commercial dans la bureautique va commencer à 1 600 € net pour un débutant et pourra gagner de 7 à 8 000 € pour un vendeur expérimenté.

○ Quelles sont les qualités principales d'un technico-commercial ?

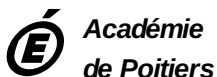
Pour M. Moreau, il faut de la "Rigueur", "Être investi", "Qu'il aime ce qu'il fait", "Dynamique".

● Des conseils pour rechercher un stage

- Un CV est plus attrayant avec une photo,
- Au téléphone, il faut toujours proposer une alternative : pouvez-vous me recevoir en début ou en fin de semaine ?
- Un profil LinkedIn est un plus.

Monsieur Moreau nous a parlé ensuite de son entreprise qu'il vient de créer qui s'appelle "Seller performance". Son activité consiste à apporter un programme combinant coaching et activités sportives aux responsables d'entreprises, qui n'ont souvent pas beaucoup de temps pour faire du sport.

Article rédigé par Lilou Gombaudo et Théo Dubois



Académie
de Poitiers

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.