



Les étudiants de BTS technico-commercial en prospection sur les salons

publié le 26/01/2017

Descriptif :

Les 13 et 14 puis les 20 et 21 janvier les étudiants de première année accompagnés de leurs enseignants de gestion de projet, madame Epailard et Monsieur Seyfried ont prospecté pour rechercher de nouveaux prospects pour la prochaine campagne de recrutement. Ils vous font part de leur expérience.

Nous devons représenter notre formation BTS Technico-commercial sur le salon de la Rochelle le 13/14 Janvier 2017 ainsi que sur le salon de Poitiers le 20/21 Janvier 2017. Ces salons nous ont permis d'améliorer notre approche client et de nous familiariser avec l'activité de prospect.

Arrivés sur le stand de Poitiers dès 8h pour l'agencement, le salon ouvrait ses portes à 9h pour les visiteurs, ensuite vers 9h30 les premières classes des différents lycées du Poitou Charentes sont arrivées.

La tenue vestimentaire professionnelle était de rigueur pour cette journée au salon puisque nous devons présenter au mieux notre formation avec une attitude et une posture attentive.

Nous avons à disposition des prospectus, des kakemonos ainsi qu'un diaporama que nous n'avons pas utilisé suite à une difficulté pour le présenter à cause de la place dans notre stand. Nous étions en possession de fiche de contacts pour récolter des informations pour les élèves intéressés.

Pour aborder les potentiels candidats au BTS, nous devons respecter certaines règles d'approche : tels que la distance qui nous sépare des visiteurs ainsi qu'un langage verbal courant et non familier ni soutenu afin de ne pas les effrayer.

L'écoute des besoins reste primordiale afin de distinguer leurs motivations et cerner leurs attentes en terme de recherche de BTS. Pour engager la conversation, nous observions les regards des visiteurs qui étaient portés vers notre stand. La plupart du temps nous devons engager la conversation car certaines personnes extérieures au salon étaient impressionnées par la foule d'exposants sur place. Pour ne pas être familier, garder un ton calme et non trop agressif était nécessaire à la bonne entente entre les protagonistes.

Durant ses 4 jours, répartis sur les salons de la Rochelle et Poitiers, nous avons collecté un total d'environ 180 contacts qui seraient susceptibles d'être intéressés par le BTS Technico-Commercial.

Cette expérience nous a permis de nous donner une première approche du métier de commercial et elle fut agréable.

Bien que nous ayons eu des contacts positifs, nous avons également eu des visiteurs qui ne paraissaient pas intéressés par notre formation.

Dans la continuité des salons auxquels nous avons assistés, nous serons également présent le **samedi 11 Février de 9h à 16h lors des portes ouvertes du Lycée Paul Guérin.**



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.