



Intervention de professionnels en BTS NDRC

publié le 24/09/2020

Descriptif :

Cet article rend compte d'une intervention de professionnels de la vente en réunion auprès des étudiants du BTS NDRC

Ce compte rendu a été réalisé par la classe de deuxième année de BTS NDRC (Promotion 2021)

Les deux promotions de BTS NDRC du lycée de la Venise verte ont accueilli le mercredi 16 septembre 2020, Mme Corallini et Mlle Guittard, de la société Stanhome.



Photographie de la présentation faite par les professionnels de la vente en réunion aux étudiants

Stanhome, créée en 1931 aux Etats-Unis, fait aujourd'hui partie, avec 15 autres marques, du groupe français "Rocher". Ce groupe est notamment connu pour sa marque phare Yves Rocher.

La société Stanhome propose des produits d'entretien ainsi que des produits de bien-être et d'hygiène ainsi qu'une gamme de maquillage.

Mme Corallini travaille pour la société Stanhome depuis 10 ans et exerce aujourd'hui la fonction de chef secteur sud Deux Sèvres. Elle accompagne et encadre plus de 100 conseillers et conseillères de vente sur son secteur géographique.

Mlle Guittard est conseillère de vente près de Niort (appelée également coach) et propose des ateliers soin et découverte afin de découvrir les produits de la marque.

Ces ateliers se déroulent sous forme de ventes en réunion au domicile d'un hôte ou d'une hôtesse et permettent aux clients de tester et de mesurer l'efficacité des produits, autour d'un moment convivial entre amis ou connaissances. Cette entreprise propose également des cours de soins à domicile afin d'apprendre à utiliser les nouveaux produits.

Cette présentation fut l'occasion de nombreux échanges et a permis aux étudiants de développer la compétence "Créer et animer un réseau de vente directe" du cours de relation client et animation de réseaux.

Dans le cadre de l'examen de BTS NDRC, les étudiants seront amenés à organiser et à animer une vente en réunion. L'intervention de Mme Corallini et de Mlle Guittard a ainsi enrichi la connaissance des étudiants dans le domaine de la vente directe et particulièrement la vente à domicile en réunion.



Les étudiants ont suivi avec attention la présentation dont certains éléments figureront dans les épreuves de leur examen.



**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.