

CONCOURS GÉNÉRAL DES MÉTIERS

SPÉCIALITÉ MCV B

ÉPREUVE PRATIQUE ORALE

Le dossier comporte 22 pages numérotées 1 à 22.

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

Temps de préparation : 4 heures

Prestation : 30 minutes (20 minutes d'exposé et 10 minutes d'entretien)

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 1 sur 21

CONSIGNES AUX CANDIDATS DE L'ÉPREUVE PRATIQUE ORALE :

Votre épreuve pratique orale se déroule en trois phases :

- Vous disposez d'un temps de préparation d'une durée de 4 heures, pour :
 - Prendre connaissance de la situation proposée, du travail à faire et de l'ensemble de la documentation papier et multimédia fourni.
 - Rechercher et exploiter les informations.
 - Sélectionner et concevoir les documents supports utiles à votre présentation. Vous utiliserez l'outil numérique de votre choix au sein de la suite Microsoft Office.
- Une présentation dynamique et professionnelle d'une durée de 20 minutes maximum. Vous pouvez, lors de votre prestation, utiliser l'ensemble des supports qui vous ont été fournis (documentation papier...).

Vous devez obligatoirement appuyer votre présentation par des supports multimédias (diaporama...), ceux proposés en l'état ou modifiés, ou d'autres élaborés par vos soins à partir des logiciels fournis. Pour effectuer votre présentation, vous avez à votre disposition un ordinateur portable ainsi qu'un vidéoprojecteur. Toutefois, vous devez apprécier le temps nécessaire à cette présentation, en l'intégrant de façon opportune à votre prestation pour ne pas dépasser la durée maximale.

- Un entretien avec le jury d'une durée de 10 minutes : cet entretien correspond à l'analyse de la prestation que vous venez de réaliser. Vous serez amené à répondre à des demandes de précision de la part du jury.

PRÉPARATION :

Pour mener à bien votre mission, vous disposez de :

- ✓ Un ordinateur équipé de logiciels de bureautique,
- ✓ Un dossier professionnel composé des éléments suivants :
 - le sujet de l'épreuve orale en version numérique disponible sur votre clé USB
 - un accès au site Verisure <https://www.verisure.fr/alarme-professionnel>
 - un accès au concept Verisure Smart Protection https://www.youtube.com/watch?v=q_1TX3ISXUI&t=32s
- ✓ Une clé USB contenant toutes les ressources documentaires et les vidéos du dossier

La clé USB permet d'enregistrer votre présentation numérique et l'ensemble de vos créations.

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 2 sur 21

SOMMAIRE



Mise en situation professionnelle	P 4
Votre plan d'action	P 5 et 6
<u>Ressource n°1</u>	P 7
Les témoignages des prospects rencontrés lors du salon APS « Métiers de la sûreté et de la sécurité »	
<u>Ressource n°2</u>	P 7
Les français inquiets sur la sécurité des JO 2024	
<u>Ressource n°3</u>	P 8
Flash info « les JO - effet d'aubaine immobilier »	
<u>Ressource n°4</u>	P 8
Extrait du site internet de VERISURE pour les professionnels	
<u>Ressource n°5</u>	P 8
Le concept VERISURE SMART PROTECTION	
<u>Ressource n°6</u>	P 8 à 9
Extrait du communiqué de presse 2023 de VERISURE	
<u>Ressource n°7</u>	P 10
La détection de mouvements par le WiFi Sensing	
<u>Ressource n°8</u>	P 11
Verisure mise sur les technologies d'Arlo pour sa nouvelle offre Smart Protection	
<u>Ressource n°9</u>	P 12
Secteur commercial de l'agence : Paris Est (75)/ Val de marne (94)/ Seine Saint Denis (93)/ Seine et Marne (77)	
<u>Ressource n°10</u>	P 13 à 14
Extrait du fichier prospects professionnels de VERISURE agence de Ferrières-en-Brie	
<u>Ressource n°11</u>	P 15
Les préconisations de Madame Beaumarchais pour le guide d'appel	
<u>Ressource n°12</u>	P 16
Informations pratiques pour organiser les rendez-vous prospects	
<u>Ressource n°13</u>	P 17
SMS de Madame Beaumarchais	
<u>Ressource n°14</u>	P 18
Votre agenda	
<u>Ressource n°15</u>	P 19
Agenda du technicien « audit sécurité »	
<u>Ressource n°16</u>	P 20
Retour du phoning des prospects chauds	
<u>Ressource n°17</u>	P 21
Résultats du challenge des meilleurs commerciaux VERISURE – Ile de France (3 au 21 juin 2024)	

Toutes les ressources de ce dossier sont également disponibles sur votre clé USB



CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 3 sur 21



MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

Leader du marché de la télésurveillance, VERISURE s'appuie sur une stratégie commerciale qui allie innovation technologique et solution personnalisée pour chacun de ses clients.

Chez Verisure, **la sécurité est un droit fondamental dont chacun doit pouvoir bénéficier au quotidien**. L'offre commerciale de l'entreprise répond à l'une des préoccupations principales des Français : la sécurité.

Être serein pour soi, pour ses proches, pour son présent et son avenir : **Verisure œuvre depuis 30 ans pour protéger ce que les Français ont de plus précieux**. L'entreprise agit pour que ses clients se sentent en sécurité et tranquilles d'esprit face aux différents risques du quotidien : intrusion, squats, incendie, accidents domestiques.

« Notre volonté depuis plus de 30 ans : démocratiser la solution de sécurité »

Sous la direction de Madame Beaumarchais, responsable de l'agence de Ferrières-en-Brie (77 : seine et marne), vous évoluez en tant qu'assistant(e) commercial(e).

VOTRE MISSION

Dans le cadre du renouvellement de sa gamme de matériel de vidéosurveillance, nous avons présenté le concept **VERISURE SMART PROTECTION** basé sur l'innovation des produits proposés via l'intelligence artificielle, lors du dernier salon APS « Métiers de la sureté et de la sécurité ». Plusieurs prospects ont fait part de leurs inquiétudes en matière de sécurité à l'occasion des Jeux Olympiques 2024 ; l'afflux massif de visiteurs suscite des craintes réelles. Parmi eux, votre responsable a repéré une nouvelle cible potentielle spécialisée dans la location de biens immobiliers (courte et longue durée) : les administrateurs de biens et les syndics de copropriété.



Je souhaite que nos équipes commerciales soient à même de faire connaître notre offre auprès de cette nouvelle clientèle potentielle. Il convient de cibler notre action auprès des prospects situés autour des sites olympiques de la région parisienne où se dérouleront les épreuves.

Je vous demande donc de préparer votre plan d'action vis-à-vis de cette nouvelle cible pour qu'il soit opérationnel sur la semaine du 3 juin 2024.

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 4 sur 21

VOTRE PLAN D'ACTION

1. Identifier à partir des témoignages recueillis lors du salon APS « Métiers de la sureté et de la sécurité » les besoins de la cible. Pour ce faire dressez son profil type.

(Vous pouvez dresser son « persona¹ », en utilisant hubspot.fr/make-my-persona accessible depuis votre poste de travail.)

2. Réaliser la plaquette commerciale SMART PROTECTION que vous présenterez lors de vos audits sécurité², sur le support de votre choix (word, canva, power point...).
3. Construire l'argumentaire de vente correspondant à ce nouveau concept (2 arguments par mobile identifiés).
4. Anticiper et proposer une réfutation des objections potentielles à partir des commentaires recueillis lors du salon.
5. Dresser la liste des prospects correspondant à votre nouvelle cible.
6. Réaliser le guide d'appel vous permettant de les contacter afin de positionner un entretien « *audit sécurité* ».
7. Organiser vos rendez-vous professionnels pour la semaine du 3 au 7 Juin 2024, sur votre agenda.



Je souhaite profiter de cette période pour motiver les commerciaux et organiser un challenge autour des J.O de Paris 2024 sur cette même semaine.

Je souhaiterais que vous participiez à la création des supports de communication pour le lancement de cette opération à destination de nos commerciaux d'Ile de France (Paris Est 75, Seine et Marne 77, Seine Saint Denis 93 et Val de Marne 94).

L'idée est de créer une concurrence saine et conviviale. Je vous envoie les informations par fichier audio comme d'habitude (se référer au fichier audio : les consignes de Mme BEAUMARCHAIS).

8. Créer le post du challenge commercial qui sera diffusé sur le réseau social interne de l'entreprise.
9. Concevoir une vidéo originale et motivante en lien avec les jeux olympiques (1 minute maximum), à destination des commerciaux du secteur.

Une salle d'enregistrement est à votre disposition sur demande.

Le challenge est maintenant terminé. Mme Beaumarchais vous demande :

10. Analyser les performances individuelles des commerciaux et déterminer les axes de progrès pour chacun d'entre eux.

¹ personae : profil type de client

² audit sécurité : diagnostic de l'état de sécurité du bien (entreprise, logement...) réalisé obligatoirement avec un technicien

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 5 sur 21

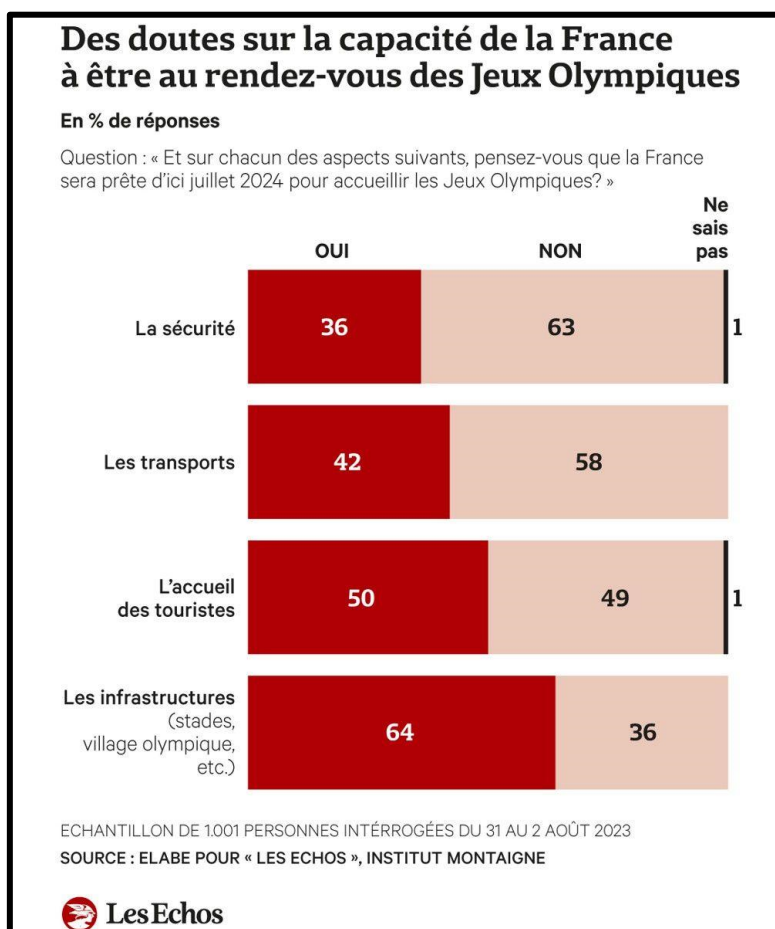
Ressource 1 : Les témoignages des prospects rencontrés lors du salon APS « Métiers de la sûreté et de la sécurité »



Retrouver les témoignages des prospects sous forme de fichiers audio sur votre clé USB.



Ressource 2 : Les français inquiets sur la sécurité des JO 2024



CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 6 sur 21

Ressource 3 : Flash info « les JO - effet d'aubaine immobilier »



Retrouver le fichier vidéo du flash info sur votre clé USB



Ressource 4 : Extrait du site internet VERISURE pour les professionnels



Accéder à la page « *Alarme professionnel* » de notre site internet (ou retrouver les informations du site sur votre clé usb).

<https://www.verisure.fr/alarme-professionnel>

Ressource 5 : Le concept - VERISURE SMART PROTECTION



Visionner la vidéo (ou retrouver cette dernière sur votre clé USB)

https://www.youtube.com/watch?v=q_1TX3ISXUI&t=32s

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 7 sur 21

Ressource 6 : Extrait du communiqué de presse 2023 de VERISURE

Verisure révolutionne le système de détection en exploitant la technologie WiFi Sensing pour protéger l'intégralité du domicile dans son offre VERISURE SMART PROTECTION

Verisure, leader français et européen de l'alarme connectée à un service de télésurveillance 24h/24 7j/7, déploie une nouvelle méthode de détection d'intrusion qui exploite les signaux WiFi émis par l'unité centrale de l'alarme. Le **WiFi Sensing** intègre l'écosystème Verisure et est relié aux détecteurs de mouvements et aux capteurs de son et d'images afin de protéger l'ensemble de l'habitation sans être impacté par les murs et les angles morts. Son installation se fait rapidement et aucun nouveau matériel ou capteur n'est nécessaire.

Une innovation

Le WiFi Sensing est une technologie qui exploite les signaux WiFi émis par l'unité centrale de l'alarme afin de détecter et suivre la présence et le mouvement de personnes ou d'objets dans une zone donnée lorsque l'alarme s'enclenche. Pour ce faire, elle analyse les modifications de l'environnement du signal WiFi causées par les réflexions et les interactions dues aux mouvements des objets et des personnes se trouvant sur le trajet du signal WiFi.

Cette technologie fonctionne en quatre étapes :

- Emission des signaux du WiFi Sensing : l'unité centrale Verisure installée dans le logement émet des signaux WiFi pour fournir une connectivité sans fil aux caméras Verisure compatibles WiFi. Ce sont les caméras qui jouent le rôle de répéteur de WiFi. Les signaux se déplacent dans l'air et peuvent rebondir sur des objets ou des personnes.
- Réflexion du signal : lorsqu'un signal WiFi rencontre un objet ou une personne, il peut se réfléchir dans différentes directions. L'intensité et la phase du signal changent en fonction de l'interaction avec ces objets.
- Analyse du signal avec de l'intelligence artificielle : le système de détection WiFi surveille les modifications des caractéristiques du signal, telles que l'intensité, la phase et la synchronisation du signal, et les transforme, à l'aide d'un algorithme, en une compréhension des "mouvements".
- Détection des mouvements : en fonction de l'amplitude et de la durée de ces mouvements, une intrusion peut être avérée puis signalée au centre de surveillance.

Le WiFi Sensing est suffisamment intelligent pour écarter les perturbations liées aux ventilateurs, aspirateurs robots et animaux domestiques. De plus, la bulle de sensibilité et le seuil de détection peuvent être réglés pour ne pas détecter les mouvements des voisins ou hors du logement.

Une quatrième technologie qui complète l'écosystème de Verisure

Avec l'arrivée du WiFi Sensing dans son écosystème, Verisure offre désormais quatre moyens complémentaires de détecter les intrusions. Verisure s'appuie ainsi sur :

- L'**image** grâce aux caméras de télésurveillance,
- L'**écoute** au moyen de capteurs de son,
- Les **chocs** avec les détecteurs d'ouverture des portes et fenêtres,
- Et dorénavant sur les **mouvements** grâce au WiFi Sensing.

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 8 sur 21

Cette nouvelle technologie est compatible avec l'ensemble de l'écosystème Verisure qui prend en charge le WiFi en étant activée simplement par une mise à jour à distance du logiciel. Ces signaux WiFi se réfléchissent entre l'unité centrale de l'alarme et les caméras et détecteurs de mouvements. La détection d'une intrusion peut ainsi se faire même dans les pièces où aucun capteur n'est installé car la réflexion du WiFi passe à travers les murs et couvre les angles morts.

Si les détecteurs et caméras de télésurveillance détectent une intrusion, le WiFi Sensing s'enclenche pour analyser les vagues du WiFi afin d'avérer et localiser la présence d'un individu. Grâce à l'écosystème Verisure, ce système de vérification, couplé avec une confirmation visuelle par les caméras, permet d'éviter d'avertir les utilisateurs et la police inutilement en cas de fausse alerte. Les agents de télésurveillance peuvent ainsi agir de façon plus précise et rapide en indiquant à la police l'emplacement exact de l'intrus et leur faire gagner du temps sur leur intervention.

Un nouveau champ des possibles grâce à un réseau WiFi sécurisé

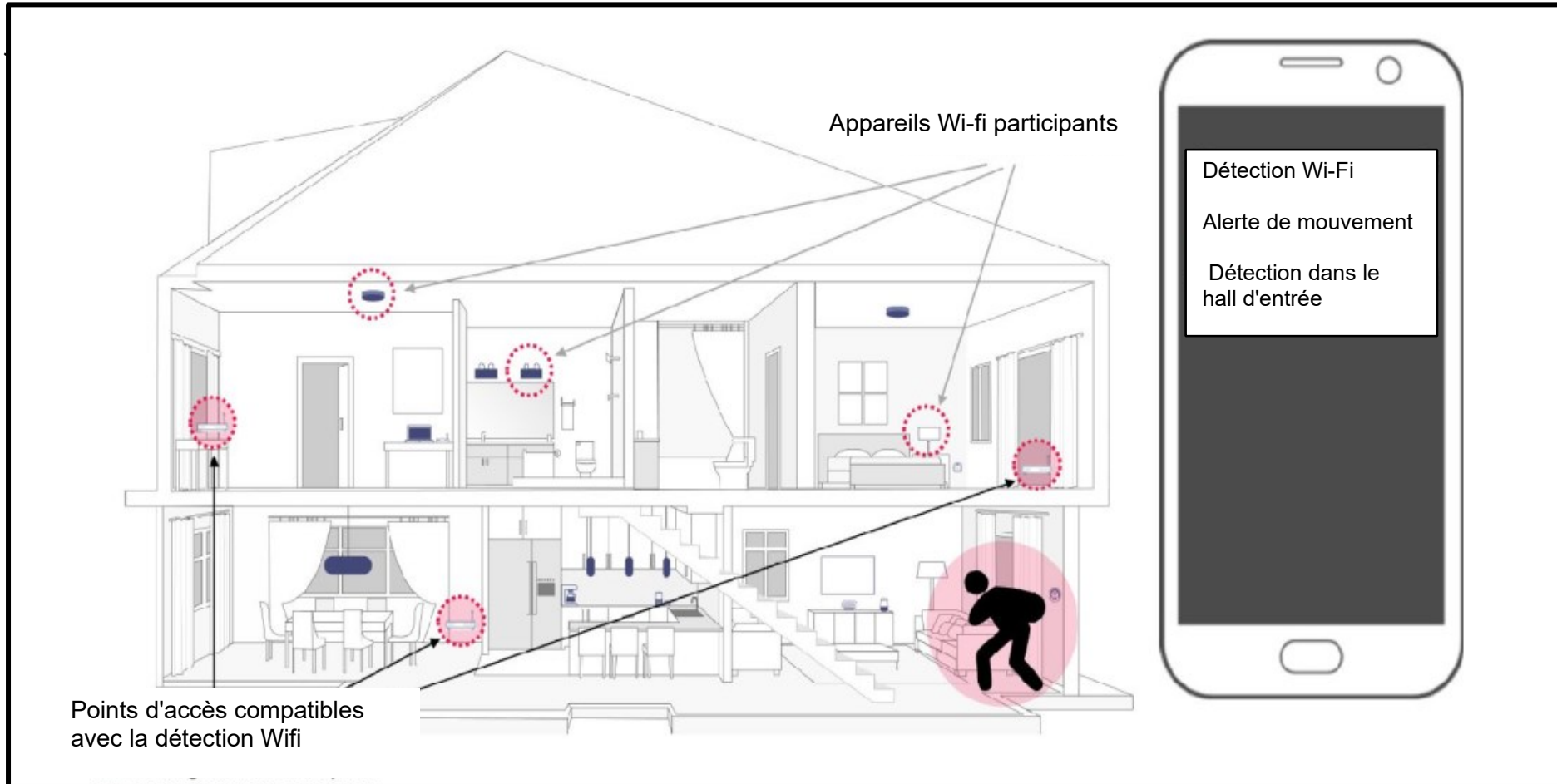
Le réseau du WiFi Sensing étant émis par la centrale d'alarme, les utilisateurs n'ont pas à souscrire à un abonnement WiFi pour que le système de sécurité fonctionne. Aucune interférence avec les autres réseaux existant n'est donc possible et cette technologie n'endommage pas l'efficacité des autres appareils connectés en WiFi. En outre, Verisure utilise les signaux WiFi dans le respect des normes et réglementations en vigueur et son utilisation est très limitée puisque le WiFi Sensing ne s'active que lors d'incidents en cours.

En interprétant les données disponibles, le WiFi Sensing ouvre ainsi un champ des possibles. Grâce à cette technologie les innovations à venir seront nombreuses, notamment pour avertir en cas de détection d'une chute chez un senior par exemple ou encore pour les professionnels de l'hôtellerie qui pourront à terme analyser le taux d'occupation des chambres.

Source : D'après Verisure 9 octobre 2023

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 9 sur 21

Ressource 7 : La détection de mouvements par le Wifi Sensing



CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 10 sur 21

Ressource 8 : Verisure mise sur les technologies d'Arlo pour sa nouvelle offre Smart Protection



Visionner la vidéo (ou retrouver cette dernière sur votre clé USB)

https://www.youtube.com/watch?v=u_zTLy4HQ-A

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 11 sur 21

Ressource 9 : Secteur commercial de l'agence - Paris Est (75) / Val de Marne (94) / Seine Saint Denis (93) / Seine et Marne (77)



● Emplacement de l'agence de Ferrière en Brie

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 12 sur 21

Ressource 10 : Extrait du fichier prospects professionnels de VERSURE agence de Ferrières-en-Brie.

Client	Localisation	Secteur d'activité	Mail	Nom du contact	Téléphone	Date du contact	Nature du Projet
Hyundai	Z.I. Avenue de l'Europe 77600 Bussy-Saint-Georges	Concession Automobile	contact@hynndaibussy.fr	M. Lee	01.60.94.19.19	05/10/24	Prise d'informations
Aktuelle Décoration	10 Esp. des Guinandiers, 77700 Bailly-Romainvilliers	Décoration d'intérieur	contact@aktuelledécoration.fr	M. Merlet	06.74.50.66.09	06/10/24	Demande de devis
Cabinet Dumoulin	5 Rue Jeanne d'Arc, 94080 Vincennes	Gestion Immobilière Administration de biens	cabinet-dumoulin.fr@gmail.com	Mme. Doupey	01.84.23.22.30	04/10/24	Sécurisation de résidence
Royal Kids	ZA des perruches, 29 Rue de Piscop, 95350 Saint-Brice-sous-Forêt	Espace de jeux pour enfants	Contact@royalkids.fr	M. Asfour	01.39.88.57.05	05/10/24	Protection Locaux
Cake Citron	16 Rue Paul Delouvrier, 77600 Bussy-Saint-Georges	Boulangerie	cakecitron@gmail.com	M. Lemond	01.64.66.91.03	05/10/24	Prise d'informations
La maison du convertible	30 Av. des Gobelins, 75013 Paris	Magasin de canapés	Magasinduconvertibleparis13@gmail.com	Mme Gobelin	01.47.07.04.13	06/10/24	Demande de devis
Sovereign France	4 Rue le Notre 95190 Goussainville	Transport de marchandises	contact@sovereign.fr	M. Larsen	01.49.38.92.60	04/10/24	Demande de devis
DM Gestion	129 Av. du Bac, 94080 Vincennes	Syndic de copropriété	contact@dmgestion.fr	M. Costa	01.55.97.15.05	05/10/24	Sécurisation de logements
Aqualoft	77164 Ferrières-en-Brie	Centre de remise en forme	contact@aqualoft.fr	Mme Benacer	01.64.44.58.79	04/10/24	Protection de locaux
Cabinet Larigaudry Immo City	18 Bd Rouget de Lisle, 93100 Montreuil	Administrateur de Biens	larigaudraymontreuil@immocity.fr	Mme Baudrier	01.42.87.15.29	06/10/24	Projet de sécurisation de logements
Smilou	65 Bis Avenue Jean Jaurès 77083 Champs-Sur-Marne	Tabac Presse	smilou@orange.fr	Mme Lapou	01.64.68.97.73	05/10/24	Prise d'information
Azur Tennis Club d'Asnières	15 Rue d'Alsace, 92600 Asnières-sur-Seine	Association sportive	atcasnieres@gmail.com	M. Pioline	01.47.93.68.90	06/10/24	Télésurveillance des terrains
C'Permis	Le Botanic, 38 Av. de Lingenfeld, 77200 Torcy	Auto-école	cpermis@gmail.com	M. Yang	01.60.17.36.99	06/10/24	Protection des locaux
FONCIA AGEXIA	17 Av. de la Résistance, 93064 Rosny-Sous-Bois	Syndic de copropriété	contact@hjnetrenov.com	M. Castro	01.49.35.10.10	04/10/24	Sécurisation des logements
Aquatonic	15 Av. des Frênes, 77144 Montévrain	Centre de bien être et de remise en forme	contact@aquatonic.fr	Mme Sunik	01.60.31.01.01	05/10/24	Sécurisation des zones recevant du public
Camas	Z.A. Charles de Gaulle, 7 Imp. Nicéphore Niépce, 93290 Tremblay-en-France	Centre de formation	contact@camasformation.fr	Mme Stavinski	01.56.48.09.10	05/10/24	Protection des locaux
La Vignery	77410 Claye-Souilly	Caviste	clayesouilly@lavignery.fr	M. Verilyas	01.64.66.36.96	06/10/24	Demande de devis
Syndic'immo	69 Av. du Général de Gaulle, 77500 Chelles	Syndic de copropriété	contact@syndicimmo.fr	Mme Lamilou	01.60.28.45.69	04/10/24	Changement de prestataire pour les propriétaires résidents.
La Poste	10 Place Fulgence Bienvenue 77 600 Bussy-Saint-Georges	Bureau de poste	contactdir@laposte.fr	Mme Coulibaly	06.45.23.15.25	05/10/24	Sécurisation des locaux/entrepôts
Speed Park	3 Rue Robert Schumann, 77410 Claye-Souilly	Divertissement et Loisirs	speedparkckayesouilly@orange.fr	M. Cohen	01.83.61.99.17	04/10/24	Recherche de tarifs plus attractifs

CONCOURS GENERAL DES METIERS	METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	
MCVB	
EPREUVE PRATIQUE ORALE	
Durée : 4 Heures + 30 minutes	
SUJET	
Page 13 sur 21	

AGS Déménagements	61 Rue de la Bongarde, 92230 Gennevilliers	Déménagements	agsdemenagement@ags.fr	M. Abdou	01.40.80.20.20	05/10/24	Sécurisation des locaux
Transdev	ZA des Champs 31 Rue des Sablons, 94470 Boissy-Saint-Léger	Transports de personnes	contact@trasnvidf.fr	M. Sablé	01.64.05.09.20	06/10/24	Sécurisation des entrepôts
Evidence Immobilier	20 Allée des Érables 93141 Bondy	Transaction/Gestion immobilière	Kwparinord2@evidence.fr	Mme Douvier	01.58.02.64.23	06/10/24	Demande de devis
Sygi Partners	94 Av. Jean Jaurès, 93141 Bondy	Syndic de copropriété	contact@sygipartners.fr	Mme Carpentier	01.48.47.87.51	04/10/24	Protection des résidences par l'aménagement des extérieurs
La Maison des Examens - SIEC	7 Rue Ernest Renan, 94749 Arcueil	Administration publique	administration@siec.fr	Mme Caron	01.49.12.23.00	06/10/24	Demande de devis
Destock Jeans	Rue Lamartine ZAC De La Courtilière 77400 Saint-Thibault-des-Vignes	Vente de prêt-à-porter	destockjeans@gmail.com	M. Benabar	01.64.30.59.47	05/10/24	Protection des locaux
Volkswagen Roissy Courtoise Motors	Rue des Marguilliers 95700 Roissy-en-France	Concession Automobiles	RoissyCourtoiseMotors@vw.fr	M. Schimdt	06.44.64.59.59	06/10/24	Protection des locaux commerciaux
Petit Casino	4 avenue Jams Rotcschild 77164 Ferrières-en-Brie	Grande Distribution	casinoferrieres@casino.fr	M. Moez	01.64.76.77.00	05/10/24	Demande de devis
BSGI	4 All. Jean-Baptiste Colbert, 77200 Torcy	Syndic de copropriété	contact@bsgi.fr	Mme Dupuy	01.64.62.11.11	04/10/24	Sécurisation des logements
Boulangerie Louise	7 Av. de la 77400 Saint-Thibault-des-Vignes	Boulangerie	sthibaultdesvignes@boulangerielouise.fr	M. Savanier	01.60.31.83.55	06/10/24	Demande de devis
TD Synnex	ZAC du Sycomore	Grossiste en matériel informatique	contact@tdsynnex.fr	M. Cochin	09.25.32.80.00	05/10/24	Sécurisation des points d'accès
Le Lido Cinéma	70 Av. de la République, 94100 Saint-Maur-des-Fossés	Salle de cinéma	lidocinema@gmail.com	M. Pagès	01.48.83.06.18	04/10/24	Recherche d'équipement
Appart Hôtel - Residhome Val d'Europe	Pl. Jean-Monnet, 77144 Montévrain	Hôtellerie	valdeurope@residhome.fr	Mme Legallais	01.60.31.74.74	06/10/24	Sécurisation des parties communes
Asuka	60 Rue du Moulin À Vent, 77700 Magny-le-Hongre	Restauration	contact@asuka77.fr	M. Yokohono	01.61.10.97.48	04/10/24	Protection des locaux
CABINET DORES	40 Rue Roger Salengro, 93700 Drancy	Administrateur de biens	cabinetdores@gmail.com	Mme Dolorès	01.48.67.01.02	05/10/24	Sécurisation parking en sous-sol
Sao Zen Massage	Bd du Grand Fossé, 77700 Chessy	Institut de beauté	contact@fresh.fr	Mme Li	07.66.26.24.90	04/10/24	Prise d'informations
KFC	Avenue de Lingenfeld	Restauration	kfctorcy@kfc.fr	M. Sankaré	01.64.32.58.25	05/10/24	Protection des locaux
Olga Beneton Photographe	9 Rue Louis Rouquier, 92300 Levallois-Perret	Photographe	olgabenetonphoto@gmail.com	Mme Beneton	06.14.04.38.58	04/10/24	Protection des locaux
Velo 77	10 Rue de Lamirault 77090 Collégien	Vente de vélos et pièces détachées	Velo77collegien@velo77.fr	M. Mercier	01.64.26.08.02	06/10/24	Recherche d'un tarif plus attractif
Le Kerala	Av. du Général Leclerc 77380 Combs-la-Ville	Restauration	keralacombslaville@gmail.com	M. Sandjay	09.51.39.92.80	05/10/24	Demande de devis
Agency Gestion Immobilière	8 Pl. de la Libération, 77600 Bussy-Saint-Georges	Gestion de biens immobiliers	contactgestion@agencycity.fr	Mme Correira	01.64.44.39.00	04/10/24	Projet de sécurisation des parties communes

CONCOURS GENERAL DES METIERS	METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 14 sur 21

Ressource 11 : Les préconisations de Madame Beaumarchais pour le guide d'appel



Retrouvez mes préconisations sur votre clé USB.
Il s'agit d'un fichier audio.



CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 15 sur 21

ORGANISATION DE VOS RDV AGENCE FERRIERES-EN-BRIE (77)

ORGANISATION = EFFICACITÉ



EXPERTISE COMMERCIALE

AUDIT SECURITE

MOTIVATION = PERFORMANCE

Temps de parcours au sein d'un même département 75 / 94: 1 H en moyenne
77/93 : 30 minutes en moyenne

Le départ de l'agence pour les audits sécurité se fait à partir de 8 h

Le dernier rendez-vous pour le technicien ne doit pas excéder
18h30

TEMPS DE PARCOURS DEPUIS L'AGENCE

PARIS (75) ET VAL DE MARNE (94) : 1 H 30

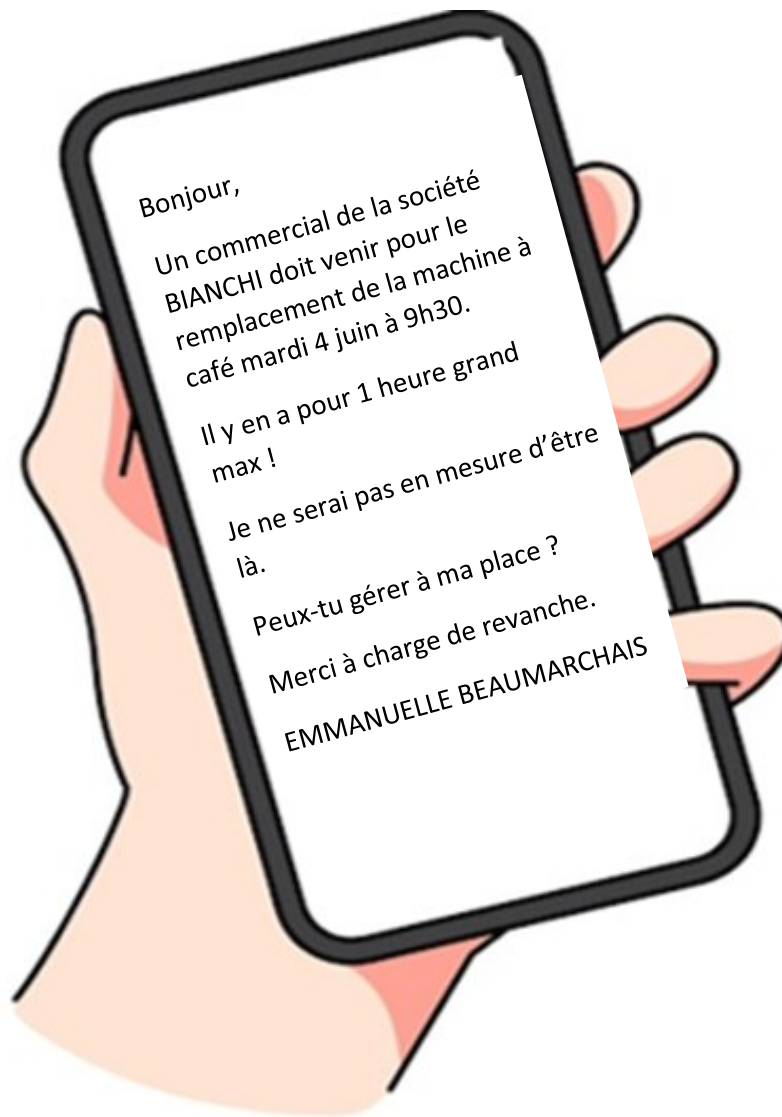
**AUTRES DÉPARTEMENTS DU SECTEUR
(93 et 77) 30 MINUTES**

PAUSE DÉJEUNER = 1 H

DURÉE MOYENNE D'UN RDV = 1 H

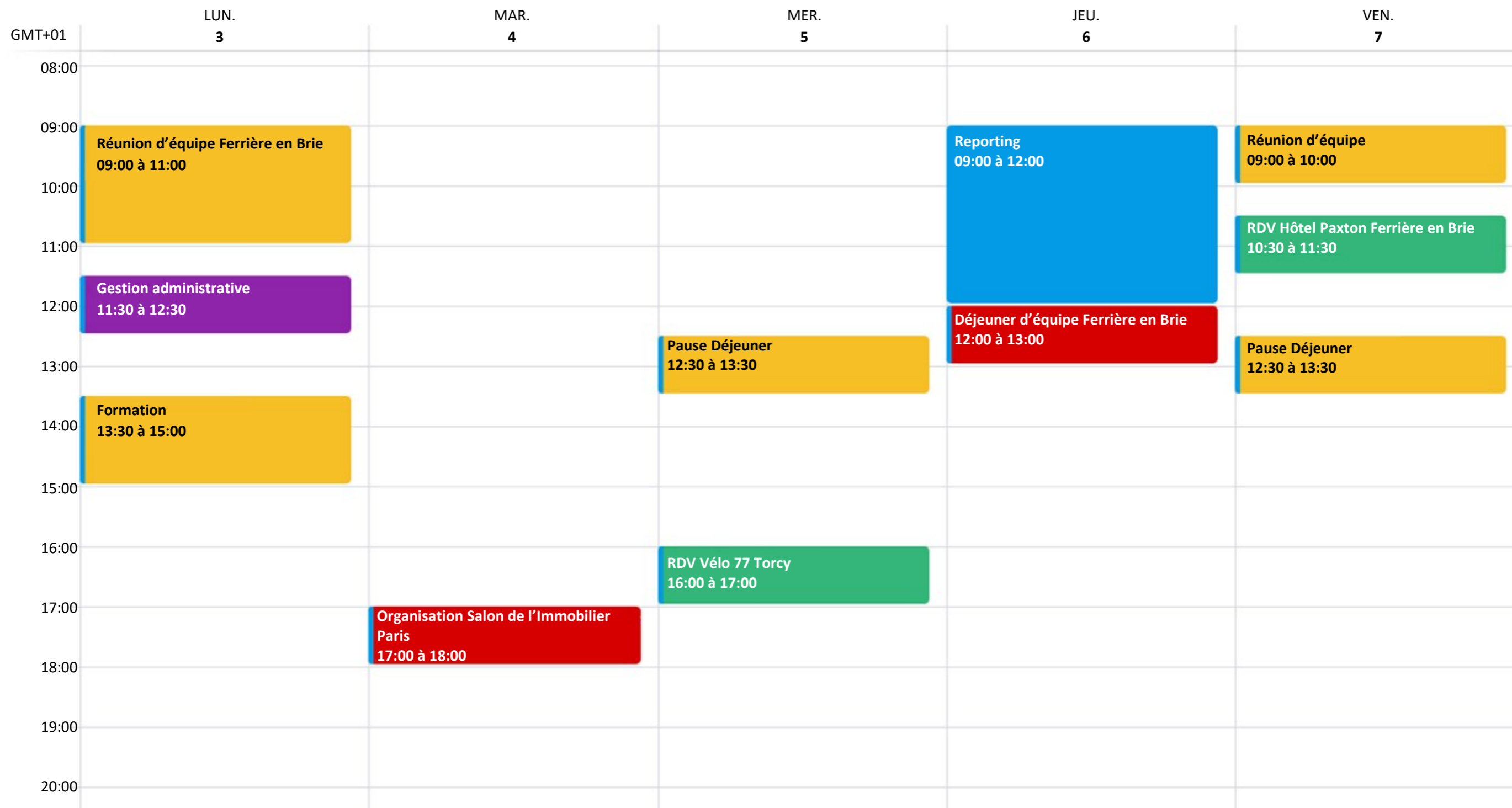
CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 16 sur 21

Ressource 13 : SMS de Madame BEAUMARCHAIS



CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 17 sur 21

Ressource 14 : Votre agenda



CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 18 sur 21

Ressource 15 : Agenda du technicien « Audit Sécurité »



LUN.
3

MAR.
4

MER.
5

JEU.
6

VEN.
7

GMT+01

Passer à l'agence VERISURE – Mise au point 08:00

08:00
09:00
10:00
11:00
12:00
13:00
14:00
15:00
16:00
17:00
18:00
19:00
20:00
21:00

Journée OFF
08:00 à 21:00

RDV Maison du convertible Paris
09:30 à 10:30

RDV Maison de Santé Noisiel
09:30 à 10:30

RDV La Vignery Claye-Souilly
09:00 à 10:00

Réunion d'équipe
09:00 à 10:00

RDV Aquatonic Montévrain
11:00 à 12:00

RDV Camas Tremblay En France
10:30 à 11:30

RDV Hôtel Paxton Ferrière en Brie
10:30 à 11:30

Pause Déjeuner
12:00 à 13:00

Pause Déjeuner
12:30 à 13:30

Déjeuner d'équipe Ferrière en Brie
12:00 à 13:00

Pause Déjeuner
12:30 à 13:30

RDV Smilou Champs Sur Marne
14:30 à 15:30

RDV Destock Jeans
St-Thibault des vignes 14:00 à 15:00

RDV Vélo 77 Torcy
16:00 à 17:00

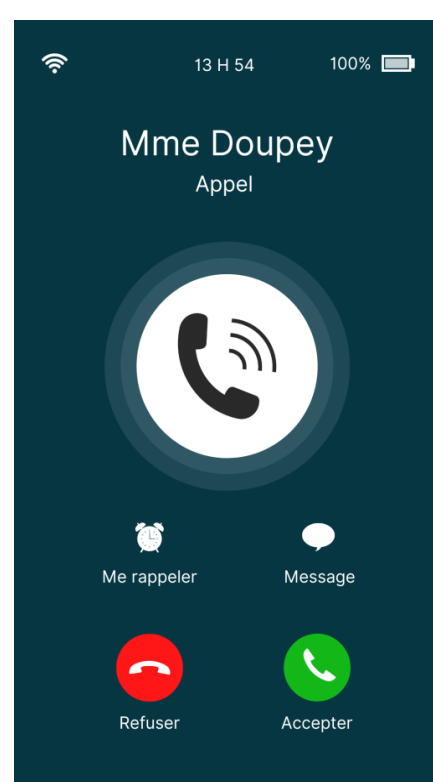
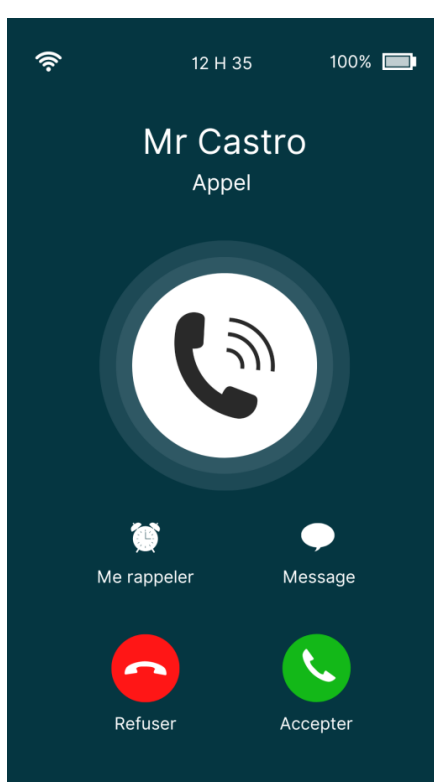
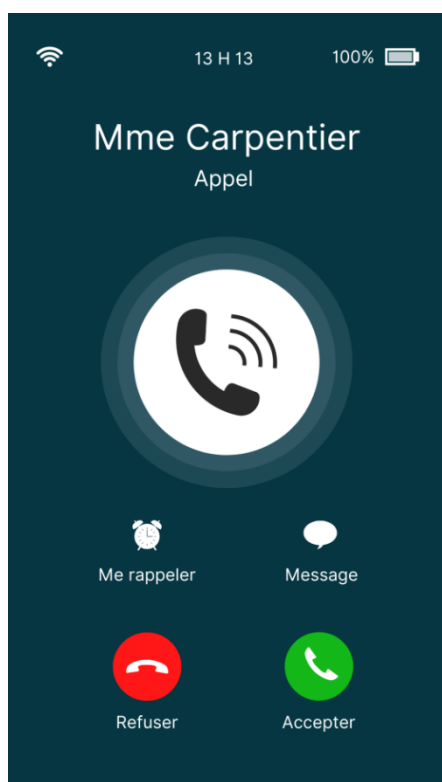
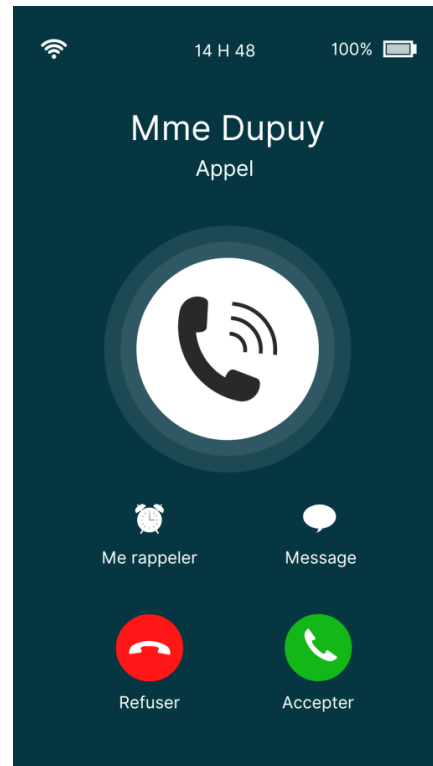
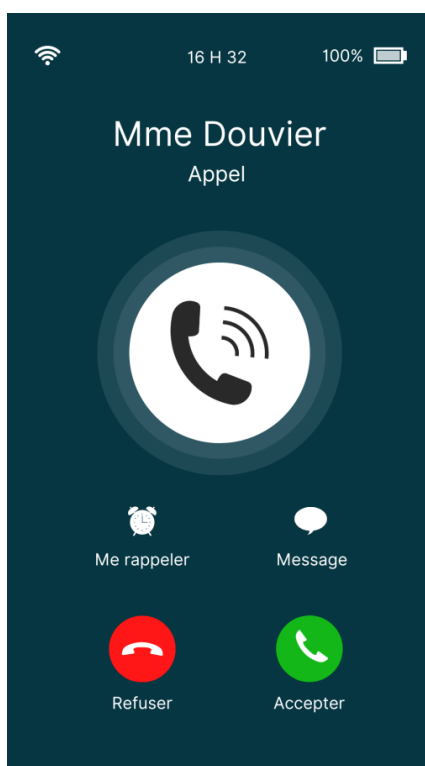
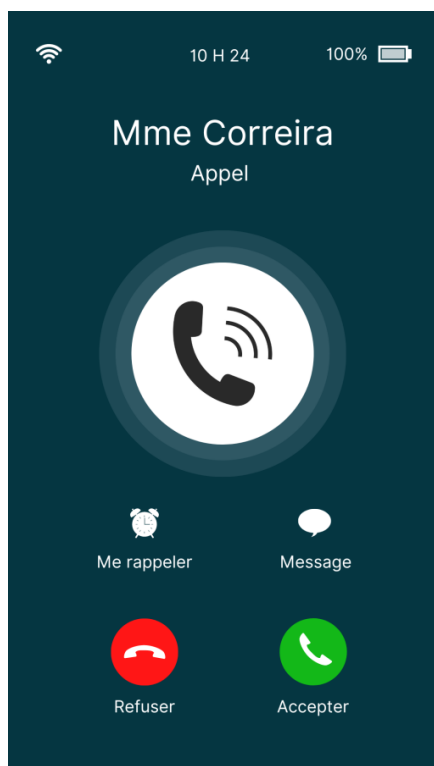
- Commercial 1
- Commercial 2
- Vous

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 19 sur 21

Ressource 16 : Retour du phoning des prospects chauds









Retrouver les retours du phoning des prospects chauds sur votre clé USB (fichiers audio)



CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 20 sur 21

**Ressource 17 : Résultats du challenge des meilleurs commerciaux VERISURE – Ile de France
(3 au 21 Juin 2024)**

 <p>Michel TABUZ VERISURE CRETEIL (94)</p>	<p>CHALLENGE SMART CONCEPTION</p> <table> <tr><td>Nombre de prospects</td><td>60</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de rendez-vous</td><td>43</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de visites</td><td>43</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de contrats signés</td><td>30</td><td>+</td></tr> <tr><td>CA Réalisé</td><td>60 000 €</td><td>+</td></tr> </table> <p></p>	Nombre de prospects	60	+	Nombre de rendez-vous	43	+	Nombre de visites	43	+	Nombre de contrats signés	30	+	CA Réalisé	60 000 €	+
Nombre de prospects	60	+														
Nombre de rendez-vous	43	+														
Nombre de visites	43	+														
Nombre de contrats signés	30	+														
CA Réalisé	60 000 €	+														
 <p>JEAN NAYMARD VERISURE TREMBLAY EN FRANCE (93)</p>	<p>CHALLENGE SMART CONCEPTION</p> <table> <tr><td>Nombre de prospects</td><td>40</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de rendez-vous</td><td>30</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de visites</td><td>28</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de contrats signés</td><td>25</td><td>+</td></tr> <tr><td>CA Réalisé</td><td>55 500 €</td><td>+</td></tr> </table> <p></p>	Nombre de prospects	40	+	Nombre de rendez-vous	30	+	Nombre de visites	28	+	Nombre de contrats signés	25	+	CA Réalisé	55 500 €	+
Nombre de prospects	40	+														
Nombre de rendez-vous	30	+														
Nombre de visites	28	+														
Nombre de contrats signés	25	+														
CA Réalisé	55 500 €	+														
 <p>AGATHE FEELING VERISURE FERRIERE EN BRIE (77)</p>	<p>CHALLENGE SMART CONCEPTION</p> <table> <tr><td>Nombre de prospects</td><td>40</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de rendez-vous</td><td>30</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de visites</td><td>30</td><td>+</td></tr> <tr><td>Nombre de contrats signés</td><td>22</td><td>+</td></tr> <tr><td>CA Réalisé</td><td>44 000 €</td><td>+</td></tr> </table> <p></p>	Nombre de prospects	40	+	Nombre de rendez-vous	30	+	Nombre de visites	30	+	Nombre de contrats signés	22	+	CA Réalisé	44 000 €	+
Nombre de prospects	40	+														
Nombre de rendez-vous	30	+														
Nombre de visites	30	+														
Nombre de contrats signés	22	+														
CA Réalisé	44 000 €	+														

CONCOURS GENERAL DES METIERS	MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
OPTION B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	
Session 2024	MCVB
EPREUVE PRATIQUE ORALE	Durée : 4 Heures + 30 minutes
SUJET	Page 21 sur 21