

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Session 2023

Durée : 3 heures – Coefficient : 4

E2
ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE
Analyse et résolution de situations professionnelles

Le dossier comporte 17 pages numérotées 1/17 à 17/17.

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

Les candidats répondent uniquement sur les copies remises par le centre d'examen.

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collègue » est autorisé.

N.B. : Les informations fournies dans ce sujet sont inspirées d'un cas réel, dans lequel des données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 1 sur 17

SOMMAIRE

Le contexte professionnel Page 3

MISSION 1 : PARTICIPER À UNE OPERATION DE PROSPECTION Page 4

DOSSIER RESSOURCES MISSION 1 Page 5 à 11

Ressource n°1 : Antoine Pouvreau présente son entreprise	5
Ressource n°2 : Alternatives écologiques aux combinaisons de surf	5
Ressource n°3 : Engagements de Wildsuits	6
Ressource n°4 : Extrait des avis clients sur Facebook	6
Ressource n°5 : Publication Facebook de Wildsuits sur la combinaison 5/4 mm	7
Ressource n°6 : Mail envoyé aux revendeurs France pour le lancement de la 5/4 mm	8
Ressource n°7 : Extrait du diaporama de la réunion interne « Promo Flash » de la 5/4 mm	9
Ressource n°8 : Extrait du fichier clients revendeurs France	10
Ressource n°9 : Commandes reçues suite à la « Promo Flash » sur la plateforme Wildsuits	11
Ressource n°10 : Message d'Antoine Pouvreau pour l'analyse des résultats	11

MISSION 2 : METTRE EN ŒUVRE UNE OPERATION DE PROSPECTION Page 12

DOSSIER RESSOURCES MISSION 2 Page 13 à 17

Ressource n°11 : Extrait de la réunion visio interne « Open de France de surf »	13
Ressource n°12 : Open de France de shortboard	13
Ressource n°13 : Post Facebook de Louison Sentenero, surfeur Wildsuits family	14
Ressource n°14 : Comment créer le post parfait sur Instagram ?	14
Ressource n°15 : Ventes de combinaisons 5/4 mm sur le stand Wildsuits	15
Ressource n°16 : SMS d'Antoine Pouvreau sur les commissions des commerciaux	15
Ressource n°17 : Message d'Antoine Pouvreau concernant les coûts de l'opération	16
Ressource n°18 : Commande de bracelets événementiels sur www.un-ruban.fr	17

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 2 sur 17



WILDSUITS, QUI SOMMES-NOUS ?

Wildsuits est une marque de combinaisons de surf française créée en 2016 par deux amoureux de l'océan, Antoine Pouvreau et Olivier Boileau.

Basée à Nantes (44) en France, et à Ericeira au Portugal, Wildsuits propose des combinaisons de surf de haute qualité, à des prix accessibles et les plus éco-responsables possible.

Pour produire ses combinaisons, Wildsuits utilise des matériaux recyclés (pneus et bouteilles en plastique) ainsi que du néoprène (caoutchouc synthétique) issu de roches calcaires (limestone).

L'entreprise commercialise ses produits auprès de magasins revendeurs professionnels (boutiques de surf spécialisées) et auprès des particuliers directement sur son site marchand <https://www.wildsuits.eu>.

Aujourd'hui Wildsuits compte une quarantaine de revendeurs en France et une vingtaine dans d'autres pays d'Europe (Portugal, Espagne, Royaume-Uni, Irlande, Lituanie...).

NOS PRODUITS

Wildsuits propose une gamme mixte (Homme/Femme) de combinaisons de surf écologique adaptée à chaque saison et chaque température.

		 <i>Nouveau</i>
Combinaison 3/2 millimètres Eaux tièdes de 16°C à 21°C	Combinaison 4/3 millimètres Eaux tempérées de 8°C à 15°C	Combinaison 5/4 millimètres Eaux froides de 6°C à 14°C

Pour assurer son développement, l'entreprise mène de nombreuses actions commerciales. Antoine Pouvreau, responsable de Wildsuits France, vous a recruté(e), vous, Alix Yassa, en tant que commercial(e) afin de l'accompagner sur le développement des ventes de son entreprise sur le marché français.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 3 sur 17

Wildsuits prépare sa saison d'hiver avec une nouvelle combinaison de surf spéciale eaux froides, la combinaison 5/4 millimètres (5/4 mm). Antoine Pouvreau souhaite vous associer au lancement de ce produit par une action de prospection auprès des magasins revendeurs.

Activité 1 : Préparer l'argumentaire en vue d'une opération de prospection

Pour préparer l'action de prospection, vous vous familiarisez avec l'entreprise et son environnement. Votre analyse sera l'étape préparatoire à la construction d'un argumentaire en vue de la participation à l'opération de prospection.

➤ **À partir des ressources N° 1 à 5 et de vos compétences, réaliser les activités 1.1. à 1.4.**

- 1.1. Identifier une opportunité et une menace pour Wildsuits sur le marché des combinaisons de surf.
- 1.2. Relever quatre forces et quatre faiblesses de Wildsuits.
- 1.3. Proposer deux solutions pour remédier aux faiblesses de Wildsuits en justifiant votre réponse.
- 1.4. Mesurer et analyser les performances de la publication Facebook de Wildsuits sur la combinaison 5/4 mm. Un axe d'amélioration sera proposé.

Activité 2 : Participer à une opération de prospection

Vous avez désormais identifié les arguments sur lesquels vous pouvez prendre appui lors d'une opération de prospection. Dans le cadre de la préparation de la saison d'hiver, vous êtes convié(e) à une réunion commerciale pour le lancement de la combinaison hiver 5/4 millimètres (5/4 mm). Lors de cette réunion, Antoine Pouvreau vous informe qu'un mail présentant cette nouveauté a été envoyé à tous ses revendeurs il y a 8 jours sans déclencher de commandes de leur part. Pour soutenir la réussite de ce lancement, il vous fait part de son idée : lancer une « promo flash » sur un échantillon de revendeurs pour obtenir les premières commandes.

➤ **À partir des ressources N° 6 à 10 et de vos compétences, réaliser les activités 1.5. à 1.8.**

- 1.5. Identifier quatre intérêts pour les revendeurs de proposer la combinaison 5/4 mm dans leurs magasins.
- 1.6. Sélectionner les cibles de l'opération de prospection et justifiez les choix.
- 1.7. Rédiger le plan d'appel téléphonique structuré pour convaincre les revendeurs sélectionnés de passer commande en leur communiquant le nouveau prix promo.
- 1.8. Analyser les retombées quantitatives de l'opération.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 4 sur 17

Ressource n°1 : Antoine Pouvreau présente son entreprise



Bonjour Alix, bienvenue chez Wildsuits !

Nous sommes heureux de t'accueillir dans notre jeune entreprise. Nous l'avons créée en 2016 et sommes fiers du chemin parcouru avec 60 revendeurs dont 40 en France.

Comme tu peux l'imaginer, ce n'est pas simple de se faire connaître parmi les grandes marques françaises ou internationales : Quick Silver, Rip Curl, Billabong, Nell Pryde, Patagonia et les marques de distributeurs comme Olaian de Decathlon ... Il y en a du monde !

Aujourd'hui notre chiffre d'affaires est trop bas et nous manquons de notoriété. Notre ambition, au-delà de développer notre notoriété, est d'augmenter nos ventes, avec pour objectif de doubler notre chiffre d'affaires sur les deux prochaines années.

Nous sommes une petite équipe, nous pensons que tu peux nous aider à trouver de nouvelles perspectives sur le marché français.

Source : Document d'auteurs

Ressource n°2 : Alternatives écologiques aux combinaisons de surf

Quel bel exemple de paradoxe : les combinaisons de surf permettent de profiter le plus longtemps possible des merveilleux spots de surf qu'offre la nature et en contrepartie, elles la détruisent pendant leur cycle de fabrication et d'élimination. Les combinaisons polluent mais il y a des alternatives émergentes pour enrayer ce problème... Cela fait maintenant trois ans que les combinaisons de surf écologiques se multiplient sur les mers du monde entier.

Source : <https://www.lagreensession.com/les-alternatives-ecologiques-aux-combinaisons-de-surf>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 5 sur 17

UNE COMBINAISON ÉCOLOGIQUE ET CERTIFIÉE

En plus d'être écologique & respectueux de l'environnement, le néoprène Limestone utilisé dans les combinaisons de surf Wildsuits possède de nombreuses certifications :

- **ISO 9001** : cette norme assure la qualité et l'uniformité des produits grâce à un management de qualité
- **Fair Trade Certified** : cette certification atteste du respect du commerce équitable dans la production du Néoprène Limestone Wildsuits permettant ainsi d'améliorer des millions de vies, de protéger des territoires & voies navigables dans plus de 45 pays dans le monde.
- **Global Recycled Standard** : cette norme contrôle le respect de la production de produits à partir de matériaux recyclés.
- **WRAP (Worldwide Responsible Accredited production)** : la WRAP est une ONG ayant pour but de faire la promotion d'une production légale, humaine et éthique tout autour du globe.



12 PRINCIPLES

Source : <https://wildsuits.eu>

Ressource n°4 : Extrait des avis clients sur Facebook

Recommandations et avis

★ **4,6 sur 5**
Selon l'avis de 68 personnes



Coco David

recommande Wildsuits.

J'ai été attiré au départ par l'esprit écologique de la marque. Sous les précieux conseils d'Antoine pour la taille, j'ai testé la 5/4 mm. Je suis pourtant très frileux et vraiment cette combinaison est exceptionnelle !!! Je recommande

3

J'aime

Commenter

Partager



Peter le surfer

recommande Wildsuits.

Super marque qui respecte l'environnement ! Les combinaisons sont top, très souples ce qui permet d'avoir beaucoup plus de réactivité dans l'eau ! Le design est super fun avec une fermeture super fonctionnelle, les coutures sont solides, rien à dire, je recommande Wildsuits !!!

2

J'aime

Commenter


Partager

Source : Document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 6 sur 17

Ressource n°5 : Publication Facebook de Wildsuits sur la combinaison 5/4 mm


À propos Voir tout



Wetsuit premium brand
 Marque de combinaison de surf premium
 Marca premium de fatos de surf

"On the wave, be wild & out of the wave, behave"

Follow us on / Suit-nous sur -->
https://www.instagram.com/wildsuits_europe

 **5 492 personnes suivent ceci**

<http://www.wildsuits.eu/>

06 25 08 12 73

hello@wildsuits.fr

Actuellement ouvert
08:30 - 12:00

Vêtements (Marque)


Wildsuits est à Les Sables-d'Olonne.
22 mars · 🌐

🔥🔥🔥
 Beaucoup d'entre nous les attendions avec impatience, les nouvelles 5/4mm Wildsuits débarquent sur les plages européennes !

Many of us have been eagerly awaiting them, the new 5/4mm Wildsuits are hitting European beaches!


@hugoandde 📍

#Wildsuits #wetsuits #wetsuit #Nantes #Ereiceira #surf #surfing #bodyboard #bodyboarding #kitesurf #wingfoil



👍👍 Antoine Pvr et 17 autres personnes 5 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

 Écrivez un commentaire... 🗨️ 😊 📷 📺 🗑️

Source : Document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 7 sur 17

De : AntoinePouvreau@wildsuit.com

Cher revendeur Wildsuits,

DECOUVREZ EN AVANT PREMIERE L'ALLIÉE INCONTOURNABLE DES SESSIONS DE SURF D'HIVER : LA COMBINAISON 5/4 MM !

La combinaison 5/4 mm de **Wildsuits** convient parfaitement aux eaux froides et hivernales (6 à 14°C). Elle combine 2 épaisseurs de limestone néoprène ultra stretch : 5 mm sur le torse, dos et ventre et 4 mm sur les jambes et bras. Grâce à des tests effectués en conditions extrêmes nous avons conçu un concentré de technologie avec un des meilleurs rapport qualité-prix du marché. **Wildsuits** s'inspire des innovations approuvées par les surfeurs du monde entier :



Nouveau

Taille



- Limestone néoprène à partir de pneus recyclés et de calcaire.
- Polaire intérieure pour conserver la chaleur sur les zones du corps les plus sensibles au froid.
- Coutures cousues et collées étanches permettant de limiter les entrées d'eau.
- Zip sur l'avant de la combinaison pour limiter les entrées d'eau au niveau du cou.
- Ruban de doublure pour renforcer les coutures.
- Patch de renforcement pour renforcer la combinaison aux points stratégiques.
- Logos en silicone qui résiste au temps.
- Poche discrète et sécurisée au niveau du zip pour ranger ses clefs.
- Technologie Flush Lock qui limite les entrées d'eau au niveau des poignets et des chevilles.

PRIX REVENDEUR : 235 € HT (Hors Taxes)

Pour un prix public conseillé de 330 € TTC (Toutes Taxes Comprises)

Alors n'hésitez plus, passez vos commandes en cliquant



Antoine et la team WILDSUITS

Source : Document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 8 sur 17

Diapo 1

Opération "PROMO FLASH" Combinaison 5/4 mm WILDSUITS

QUOI ?

Relancer par téléphone une sélection de revendeurs ayant reçu notre mail la semaine dernière.

POURQUOI ?

Déclencher une première commande.

COMMENT ?

Proposer une remise exceptionnelle de 20 % sur le prix revendeur Hors Taxes annoncé dans le mail, pour une commande passée le jour de l'appel avant minuit.

QUELS OBJECTIFS ?

Concrétiser un chiffre d'affaires total de 10 000 € Hors Taxes et atteindre un taux de transformation de 70 % sur le nombre de revendeurs sélectionnés.



Diapo 2

Opération "PROMO FLASH" Combinaison 5/4 mm WILDSUITS

AUPRÈS DE QUI ?

Les revendeurs au chiffre d'affaires supérieur à 2 000 € Hors Taxes en année N-1 sur les départements bretons uniquement dans un premier temps.



Source : Document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 9 sur 17

Revendeurs	Email	Adresse	Code Postal	Ville	Tél	CA HT N-1
Nausicaa Surfshop	Nausi@gmail.com	100 Rue Délivrance	14000	Caen	0631957474	7 133,00 €
Zeus Surf Shop	Zeus@gmail.com	109 Av du Casino	22700	Perros-Guirec	0751580060	3 735,00 €
Breizh Rider	Joe@gmail.com	21 Rue Voltaire	29100	Douarnenez	0698110882	6 842,00 €
Team Bissap	Bibi@gmail.com	8 rue du Vent	29120	La Torche	0698344401	4 020,00 €
Searide Brest	Seab@gmail.com	470 Rue Graham	29200	Brest	0661103374	9 021,00 €
Customind Shop	Paul@gmail.com	39 Cours Pasteur	33000	Bordeaux	0686407303	8 983,00 €
Mimoun Surfshop	Mim@gmail.com	6c Av Bordeaux	33680	Le Porge	0625191332	3 382,00 €
Seta Glisse	Seta@gmail.com	461 Quai Moulins	34200	Sète	0756097559	6 297,00 €
Windfoil Zone	Windf@gmail.com	73 Bd Rochebonne	35400	Saint-Malo	0667789001	1 380,00 €
Sb3 Hossegor	Sb3i@gmail.com	439 Av Menuisiers	40150	Hossegor	0774477634	2 394,00 €
Echoppe Sauvage	Lila@gmail.com	144 Rue Bellamy	44000	Nantes	0758671656	5 952,00 €
Sruf	Toms@gmail.com	3 Rue Gambetta	44210	Pornic	0658471611	7 766,00 €
Ride All	Riri@gmail.com	1 Av de La Tour	44250	St-Brévin	0651723062	4 599,00 €
Holywind Surf Shop	Hss@gmail.com	12 Bd Océanides	44380	Pornichet	0750813363	6 054,00 €
Wake Park Plessé	Wpp@gmail.com	Route De Savenay	44630	Plesse	0779212976	5 036,00 €
Surf Shop	Lol@gmail.com	240 Av Maurettes	46270	Villeneuve	0682527442	5 768,00 €
La Voilerie Isles	Lvdi@gmail.com	Port Dielette	50340	Tréauville	0640612404	7 286,00 €
Take Outdoors	Take@gmail.com	58 Rue Gerbault	56000	Vannes	0610236940	6 108,00 €
Karriguel	Karri@gmail.com	Le Belvédère	56520	Guidel	0693985717	1 902,00 €
Take Outdoors	Toto@gmail.com	Route De Keneah	56880	Ploeren	0681641894	1 965,00 €
Kite Spirit	Kiti@gmail.com	Z.I. Du Moustoir	56950	Auray	0787963591	9 297,00 €
Vince Surfboards	Vince@gmail.com	Z.A. de Kergroix	56510	Saint-Pierre	0697437500	3 449,00 €
More And Less	Mless@gmail.com	4 Av Reine Victoria	64200	Biarritz	0673566686	3 417,00 €
Sun Rider 85	Sr85@gmail.com	Bd du Vendée	85340	Les Sables	0697027812	3 108,00 €
Brigand Des Mers	Bdm@gmail.com	11 Quai Carnot	85350	L'Île-D'Yeu	0297612434	1 781,00 €
Belly Spin	Bspin@gmail.com	19 Rue du Perthuis	85360	La Tranche	0797508705	5 329,00 €
Mates Coffee Store	Mcs@gmail.com	31 Quai Rivière	85800	Saint-Gilles	0659225560	9 062,00 €

Source : Document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 10 sur 17

Ressource n°9 : Commandes reçues suite à la « Promo Flash » sur la plateforme Wildsuits

N° Client Revendeur	N° Commande	Référence	Quantités	Montant Total Hors Taxes
R06	C521	Combi5/4mm	17	3 196,00 €
R12	C522	Combi5/4mm	10	1 880,00 €
R08	C523	Combi5/4mm	18	3 384,00 €
R22	C524	Combi5/4mm	14	2 632,00 €

Source : Document d'auteurs

Ressource n°10 : Message d'Antoine Pouvreau pour l'analyse des résultats

Alix,

Pour le bilan, calcule et analyse le Chiffre d'affaires, le taux de transformation et la marge réalisée sur les ventes.

Pour info, le Prix d'achat Hors Taxes de notre combi est de 85,00 e.

Antoine

Source : Document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

E2 Analyse et résolution des situations professionnelles

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

SESSION 2023

SUJET

P 2306-MCVB-2 1

Page 11 sur 17

Afin de préparer la saison d'hiver de son entreprise, Antoine Pouvreau veut profiter d'un événement sportif pour promouvoir son nouveau produit, la combinaison de surf 5/4 millimètres (5/4 mm) spéciale eaux froides, auprès des surfeurs présents. Il a sélectionné l'événement phare de la fin de l'été « L'open de France de short board » qui a lieu en septembre à La Torche, dans le Finistère (29) en Bretagne et, prévoit d'y tenir un stand. Dans ce cadre, un invité de marque est attendu. Il s'agit de Louison Sentenero, surfeur semi-professionnel spécialiste du surf en eaux froides.

Activité 1 : Préparer l'argumentation pour la participation à un événement

Afin de valoriser la présence de Wildsuits à l'Open de France de short board, Antoine Pouvreau vous charge de concevoir la communication auprès des prospects sur Instagram ainsi que l'accueil sur stand des clients potentiels. Il vous convie à une visio-conférence pour préparer la participation à cet événement.

➤ **À partir des ressources N° 11 à 14 et de vos compétences, réaliser les activités 2.1. à 2.4.**

- 2.1. Concevoir le post Instagram pour inviter vos *abonnés* sur le stand Wildsuits.
- 2.2. Rédiger quatre questions permettant de découvrir les différents besoins du prospect surfeur pour déclencher l'achat d'une combinaison hiver 5/4 mm.
- 2.3. Formuler trois réponses différenciées à une éventuelle objection sur le prix de la part des prospects surfeurs.
- 2.4. Proposer une prise de congé permettant de fidéliser les nouveaux acheteurs.

Activité 2 : Évaluer l'opération de prospection

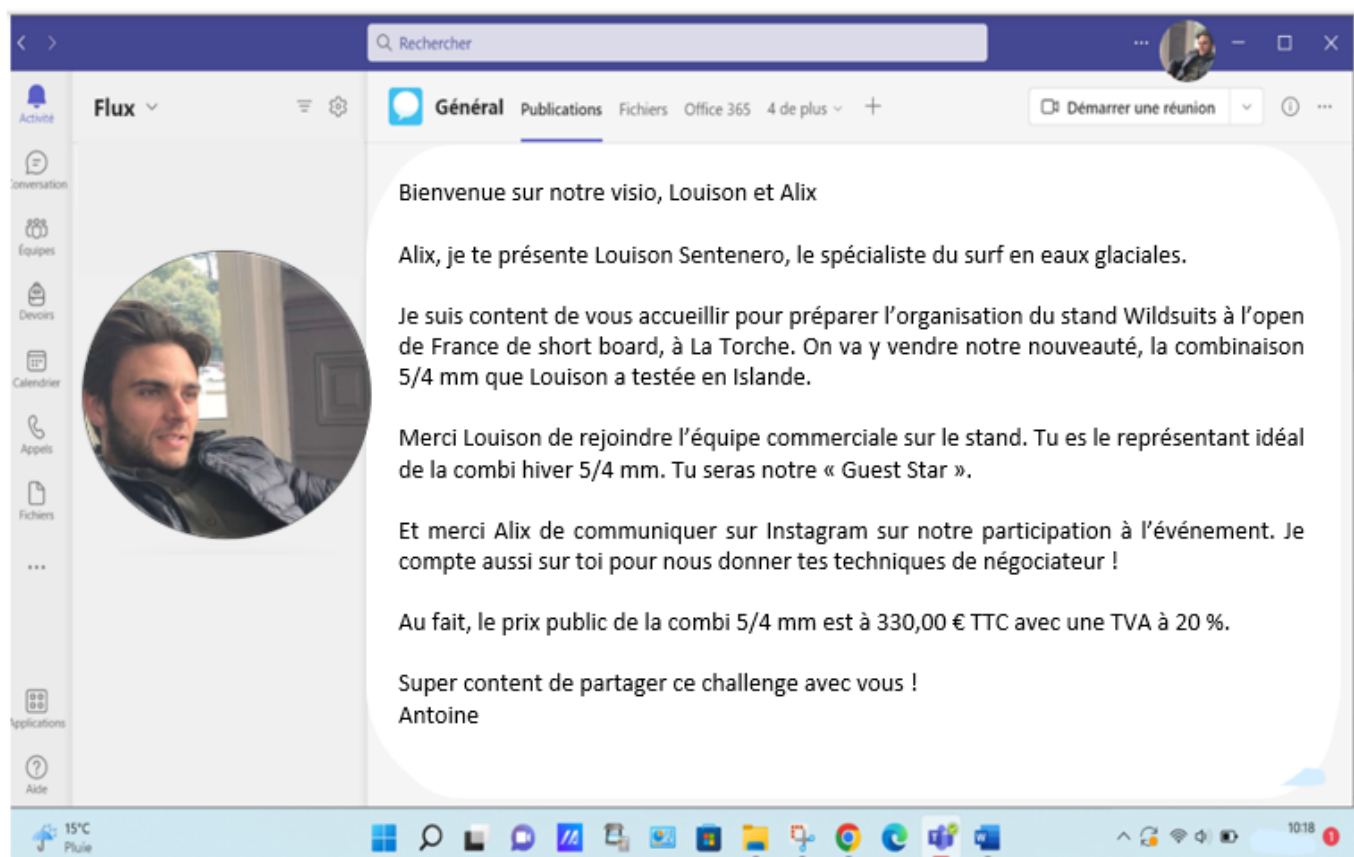
L'événement est maintenant terminé. De retour au bureau, Antoine Pouvreau vous demande d'évaluer les retombées de la participation de Wildsuits à l'Open de France de La Torche.

➤ **À partir des ressources N° 15 à 18 et de vos compétences, réaliser les activités 2.5. à 2.8.**

- 2.5. Estimer les montants des commissions par vendeur.
- 2.6. Déterminer les coûts hors taxes de l'opération.
- 2.7. Analyser la rentabilité de l'opération au niveau quantitatif.
- 2.8. Proposer quatre retombées qualitatives possibles de cette opération pour Wildsuits.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 12 sur 17

Ressource n°11 : Extrait de la réunion visio interne «Open de France de surf»



Source : Document d'auteurs

Ressource n°12 : L'open de France de shortboard



OPEN DE FRANCE SHORTBOARD du 3/09 au 6/09. C'est imminent, le site de la Torche se prépare à accueillir l'étape finale de l'open de France de shortboard. Place à la compétition, passionnante à plus d'un titre, surtout que cette dernière rassemble les meilleurs surfeurs et surfeuses de France ! 500 surfeurs seront présents cette année, sans compter le nombre impressionnant de visiteurs...

Source : <https://www.ligue-bretagne-surf.bzh>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 13 sur 17



Louison Sentenero recommande Wildsuits.

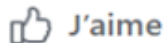
2 avril



Étant un surfeur semi professionnel, vivant et surfant l'Océan Arctique entre Norvège et Islande, je suis très exigeant sur mes choix de combinaisons! Surfer avec du matériel performant dans ces environnements glacés relève de la survie! J'ai testé la 5/4 mm de Wildsuits en Arctique, et quelle combi !

Voulant m'orienter vers du matériel plus écologique, j'ai choisi Wildsuits. Je peux vous dire que je ne suis pas déçu, la combi est très souple, vraiment chaude et bien finie . Même en hiver, eau à 2 degrés, température extérieure à moins 12 degrés et tempête de neige, j'ai tenu 3 heures dans l'eau, ce qui est énorme pour une session hivernale dans l'Océan Arctique.

En bref, une combi au top, pensée pour durer une dizaine d'années. Faites un geste pour la planète et soutenez l'industrie du surf français avec ces Nantais de Wildsuits qui ont créé une perle pour braver l'océan en tout temps ! Sans parler de son prix doux à moins 10 % en dessous du prix du marché ! Bravo les gars ! 🙌



J'aime



Commenter



Partager



Écrivez un commentaire...



Source : Facebook

COMMENT CRÉER LE POST PARFAIT SUR INSTAGRAM ?

Publiez des photos et vidéos de qualité

Choisissez le bon contenu pour accompagner votre post

Ajoutez un lien vers votre site internet

Aidez-vous des influenceurs

Utilisez les hashtags



Source : <https://www.social-media-for-you.com/comment-creeer-le-post-parfait-sur-instagram>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

E2 Analyse et résolution des situations professionnelles

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

SESSION 2023

SUJET

P 2306-MCVB-2 1

Page 14 sur 17

 Combinaison 5/4 mm 				
PAHT (Prix d'Achat Hors Taxes)	PVTTTC (Prix de Vente Toutes Taxes Comprises)	Alix	Antoine	Louison
85,00 €	330,00 €	22	27	34

Source : Document d'auteurs



Source : Document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 15 sur 17

Antoine Pouvreau

Salut Alix,

Merci pour ces 4 jours sur le stand Wildsuits . 🙏

Voici les coûts de l'opération « Open de France » à La Torche :

L'organisateur nous a loué l'emplacement 52 € Hors Taxes par jour.
La location du chapiteau et du matériel s'est élevée à 360 € HT pour toute la durée de l'Open.
Le forfait repas et boissons était de 45 € HT par personne et par jour pour toi, Louison et moi.
Notre trajet Nantes/La Torche avec mon combi Volkswagen a couté 0,50 € HT du km pour 500 km aller/retour.
Et aucun frais d'hébergement grâce à mes tantes Marie-Paule et Marie-Line qui nous ont reçus chez elles ! 🙌

Compte un forfait de 1500 € pour nos salaires fixes pour les 4 jours sans oublier nos commissions. 😊

Sans oublier les bracelets événementiels en tissu marqués « I love Wildsuits » commandés sur le site un-ruban.fr.

Je te laisse estimer le total de ces coûts !

Antoine 🙌 🙌 🙌

Les messages sont chiffrés de bout en bout. Aucun tiers, pas même WhatsApp, ne peut les lire ou les écouter.
Cliquez pour plus d'informations.

Taper un message

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 16 sur 17



Source : www.un-ruban.fr

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	P 2306-MCVB-2 1	Page 17 sur 17