



LIVRET DU VENDEUR

Préparation - Page 1

Accueil - Page 2

Jeu - Page 3

Dégustation - Page 4

Vente - Page 5

Suite... - Page 6

Préparation



En amont

- **Commandez le kit de dégustation** à France Challenges (**produits à faire déguster pour inciter à l'achat**) ! (une semaine avant minimum)
- Préparez une **communication** indiquant la date, le lieu et les horaires de votre futur stand.
- Préparez **vosre matériel** : nappe, kit de dégustation, pochette élève (catalogues papier, bons de commande) et un ordinateur portable.
- Préparez **vosre tenue professionnelle**.

Le Jour J



- Découvrez **le lieu** du stand
- Disposez vos **facteurs d'ambiance** (nappe, affiche, catalogues papier ouverts) Demandez 3 assiettes, des verres et de l'eau.
- Installez votre **ordinateur portable** :
 - ouvrez le jeu d'animation [Jumanchoc](#) ↩
 - ouvrez dans un nouvel onglet la vidéo sur [l'entreprise](#) ↩

Accueil

Accueillez les prospects (visiteurs)

Interpellez ou accueillez les personnes qui passent à proximité de votre stand.
Souhaitez la bienvenue à chaque personne.

Présentez-vous

Présentez vous **personnellement** puis présentez **le partenariat** et ses objectifs :

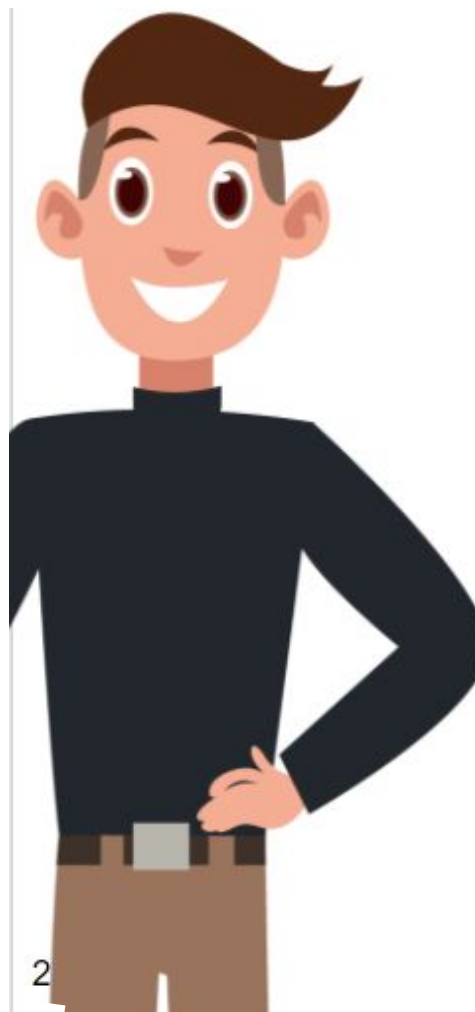
- Expérience réelle de vente pour apprendre le métier de vendeur
- Financer un projet scolaire

Évoquez vos produits

"Brisez la glace" (phrase pour détendre l'atmosphère) en lançant d'un ton joyeux : *"Connaissez-vous ce slogan sur le chocolat ? : Neuf personnes sur dix l'aiment et la dixième ment."*

Valorisez **vos produits** :

- sélectionnés par un panel
- chocolats de qualité
- pour tous budgets
- 50 % français,
- nombreux labels



Jeu d'animation

JUMANCHOC

Présentez le principe du quiz et expliquez que celui-ci permettra de **découvrir quelques produits** du catalogue.

Annoncez que la **récompense** pour chaque bonne réponse sera la dégustation de chocolats.

Démarrez le jeu en allant sur la fenêtre déjà ouverte et guidez les invités dans leurs réponses d'après le tableau ci-dessous.

A	Amérique	B	3 deux chevaux	C	Côte d'Ivoire	D	Être frustré de quelque chose sur laquelle on comptait.
E	Nougats (mais papillotes proposées dans un autre modèle de 2CV)	F	chocolat (25%)	G	Le cacaoyer	H	Mariages fruités
I	Label rouge (tous les autres sont dans le catalogue 2021)	J	Environ 184 bonbons Fruit Mix	K	Gingembre vous trouverez toutes les autres saveurs)	L	Christophe Colomb
M	70%	N	Produit sans produit animal (Réf 31 et 32 sont VEGAN)	O	Le produit recommandé par un panel de 20 testeurs	P	Passion chocolat
Q	Pyramide	R	Ment	S	2CV en fer (modèle épicerie ou police) garnis de papillotes ou nougats	T	Noisette
U	Une cabosse	V	Noël (9%) contre 4% pour Pâques	W	Tablette (32% de la consommation totale)	X	Olivia Ruiz
Y	6 Labels	Z	5 français et 5 belges	A	Chocolat au lait	B	Saint Nicolas
C	Les rois mages						

Dégustation

Expliquez que la moitié des chocolats du catalogue proviennent de **chocolatiers français**.

Les produits ont été **sélectionnés par un panel** de consommateurs :

- pour tous les goûts (traditionnels et originaux)
- pour tous les âges (3 pages pour les enfants, page saveurs d'antan)
- pour tous les budgets.

Soignez la présentation. Disposez devant les invités les boîtes et les produits individuels emballés dans des assiettes.

Faites sentir et goûter dans l'ordre du tableau ci-dessous.

Faites réagir les invités à chaque produit, appuyez-vous sur les remarques positives.

ARGUMENTEZ

1	Pâtes de fruits	Gourmandises sucrées et délicates, savoir-faire traditionnel. Indémorable.
2	Carte à croquer Noël	Délicieux carrés de chocolats à offrir sous le sapin ou pour décorer une jolie table de Noël (à offrir à chaque convive).
3	Carte à croquer Bonne année	Pour souhaiter ses vœux et offrir une gourmandise. Envoi postal possible. Idéal pour les pro comme petit geste pour les clients fidèles.
3	Ballotin assortiment	Assortiments délicieux, classique et indémorable: pour tous les goûts et toutes les humeurs.
4	Papillotes	Produit incontournable dans un packaging original et intemporel. (montrez sur le catalogue la 2CV). Objet de décoration vintage
6	10 Nougats	De savoureux Nougats enrobés de chocolat, de quoi séduire les amoureux du chocolat et les passionnés de Nougats. Packaging décoratif réutilisable. (montrez la 2CV sur le catalogue)
7	Sucres d'orge	Une superbe 2 chevaux GARAGE de collection, contenant 22 sucres d'orge très parfumés.
8	Truffes	Le produit le plus apprécié avec une touche très tendance de caramel au beurre salé. Apprécié de tous !

Vente



Présentez l'ensemble du catalogue

Distribuez plusieurs catalogues et passez toutes les pages en revue ensemble. Argumentez simplement pour chaque page ou répondez aux questions. (tableau argumentation).



Laissez les gens réfléchir et prenez les commandes

Invitez les gens à pré-remplir leur bon de commande papier ou à vous rejoindre pour le faire avec vous. Expliquer les 3 modes de paiement : chèque, espèces, CB (lien envoyé dans une semaine par SMS)



Fidélisez

Remerciez chaque personne de leurs achats. Rappelez comment seront livrés les produits (directement chez le client ou dans votre magasin pédagogique) début décembre dans des sacs avec les factures.

Suite...

- **Saisissez au fil de l'eau vos commandes** dans votre application.
- Vérifiez régulièrement si les clients ont **bien payé**.

Relancez vos clients retardataires (voir appli) pour les paiements par CB. (Rappelez-vous que le non paiement annulera la livraison.)

Si le client a perdu le lien de paiement, contactez France Challenges.



05 81 40 61 50



contact@france-
challenges.com



24 rue Jean Le Rond
D'Alembert, 81000, Albi

Début décembre

Réceptionnez vos produits dans votre lycée. Vérifiez votre livraison et préparez les sacs client.

Contactez chaque client pour convenir d'une date pour retirer leur commande.

Remettez les produits commandés à vos clients. Menez l'**enquête de satisfaction** auprès de vos clients (lien dans votre application)

