



LE CONCOURS DE L'INTELLIGENCE COMMERCIALE

ÉTUDIANTS BAC +2/3 - BAC +4/5

Toutes les infos sur dcf-challenge.fr

SUJET DE LA FINALE NATIONALE

Organisé par



En partenariat avec



Avec le soutien du



FINALE NATIONALE DCF CHALLENGE 2022

Propos liminaires

1. Retour sur les étapes précédentes

Dès le mois d'octobre 2021 et jusqu'au 31 décembre 2021... Le *serious game* (étape #1) vous a permis de (re)découvrir de nombreuses notions relatives à la négociation commerciale : prospection, ciblage, découverte des besoins, proposition d'offre, rédaction de devis, saisie de CRM...

Depuis le 8 novembre 2021... Au cours du cas partenaire (étape #2), vous avez défini en binôme un plan de développement ayant pour finalité de développer le segment du B2B chez DS Automobiles grâce au lancement de la nouvelle DS 4. Ainsi, vous avez répondu à la problématique suivante : Comment l'entreprise DS Automobiles peut-elle développer sa valeur perçue et s'imposer sur le marché des constructeurs automobiles premium, largement dominé par la concurrence étrangère, en proposant une offre adaptée au segment des professionnels ?

À partir de février 2022... Lors des finales locales et sélections régionales (étapes #3 et #4), vous êtes parvenus à faire valider par le directeur commercial de DS Automobiles France et ses collaborateurs directs la stratégie de développement du segment B2B grâce au lancement de la DS 4 2021 que vous avez définie au cours de l'étape précédente.

2. Modalités des épreuves de mise en situation professionnelle

La finale nationale est la cinquième étape du concours (étape #5). Elle consiste en une simulation d'un plan de prospection et d'un entretien de vente en face-à-face lors d'un événement prestigieux. Comme pour les finales locales, il s'agit d'épreuves orales impliquant une interaction entre membres du binôme et membres du jury autour de mises en situation professionnelles.

La Fédération DCF organise sur une journée une grande finale nationale pour départager les lauréats régionaux de DCF Challenge. En cas de désistement d'un binôme lauréat régional, c'est le binôme arrivé en 2e position lors du jury régional qui représentera la région DCF concernée.

L'épreuve nationale se déroule en deux temps et par catégorie : chaque binôme présente un plan de prospection d'une durée maximale de 10 minutes puis participe à un entretien de vente réalisé en face-à-face d'une durée maximale de 15 minutes.

Afin d'équilibrer les deux volets de l'épreuve nationale, la note de chacune des prestations compte pour 50 % de la note totale du binôme. En cas d'égalité, la note du plan de développement commercial (étape #2) pourra être prise en compte. Le responsable national de DCF Challenge centralise les notations de chaque jury et établit le classement des trois binômes finalistes par niveau.

L'épreuve s'inscrit dans une logique chronologique et professionnalisante.



ÉPREUVE 1

Plan de prospection

1. Définition du plan de prospection

Le plan de prospection regroupe l'ensemble des actions qui vise à identifier et contacter de nouveaux clients potentiels ou prospects et à chercher à les transformer en clients réels (prospection-vente). Les étudiants jouent désormais les rôles de chargés de clientèle entreprises (B2B) travaillant en binôme au sein d'un DS Store de France métropolitaine. Un représentant du partenaire ou un membre DCF joue le rôle de directeur de concession.

2. Scénario de la mise en situation (épreuve 1 - plan de prospection)

Objectif	En binôme, comme chargés de clientèle entreprises (B2B), vous présentez au directeur de votre concession le plan de prospection que vous comptez mettre en œuvre sur votre territoire (zone de chalandise) afin de développer les ventes de la DS 4 2021 auprès d'une clientèle libérale. Cette épreuve suit directement le travail fourni dans les précédentes étapes du concours (étapes #2, #3 et #4).
Informations annexes	Pour information, le DS Store se compose : <ul style="list-style-type: none"> ▶ d'un directeur, ▶ de six chargés de clientèle particuliers (véhicules neufs et d'occasion), ▶ de deux chargés de clientèle entreprises (vous deux), ▶ d'un chargé d'accueil.
Axes de vigilance	Au regard de son poste et de son expérience, le directeur de concession doit être en mesure de pouvoir évaluer la proposition qui lui est faite, en valoriser les points forts et susciter le questionnement sur les aspects qui lui paraissent imprécis ou incohérents. Il s'attache aux éléments détaillant le budget, les moyens et les délais de mise en œuvre. L'échange doit se faire dans la rigueur et la bienveillance.
Proposition de plan d'intervention	De manière non exhaustive mais argumentée, vous avez 10 minutes pour présenter votre plan de prospection en ayant défini : <ul style="list-style-type: none"> ▶ vos objectifs, ▶ vos cibles (clients/prospects), ▶ l'organisation de votre prospection, ▶ les indicateurs pertinents pour en mesurer l'efficacité (KPI).
Résultats attendus	Si vous êtes suffisamment convaincants, le directeur de votre DS Store donnera son feu vert pour la mise en œuvre de votre plan de prospection.

NB : Les développements et propositions doivent rester généralistes pour être transposables à toutes les concessions DS Automobiles.

ÉPREUVE 2

Entretien de vente

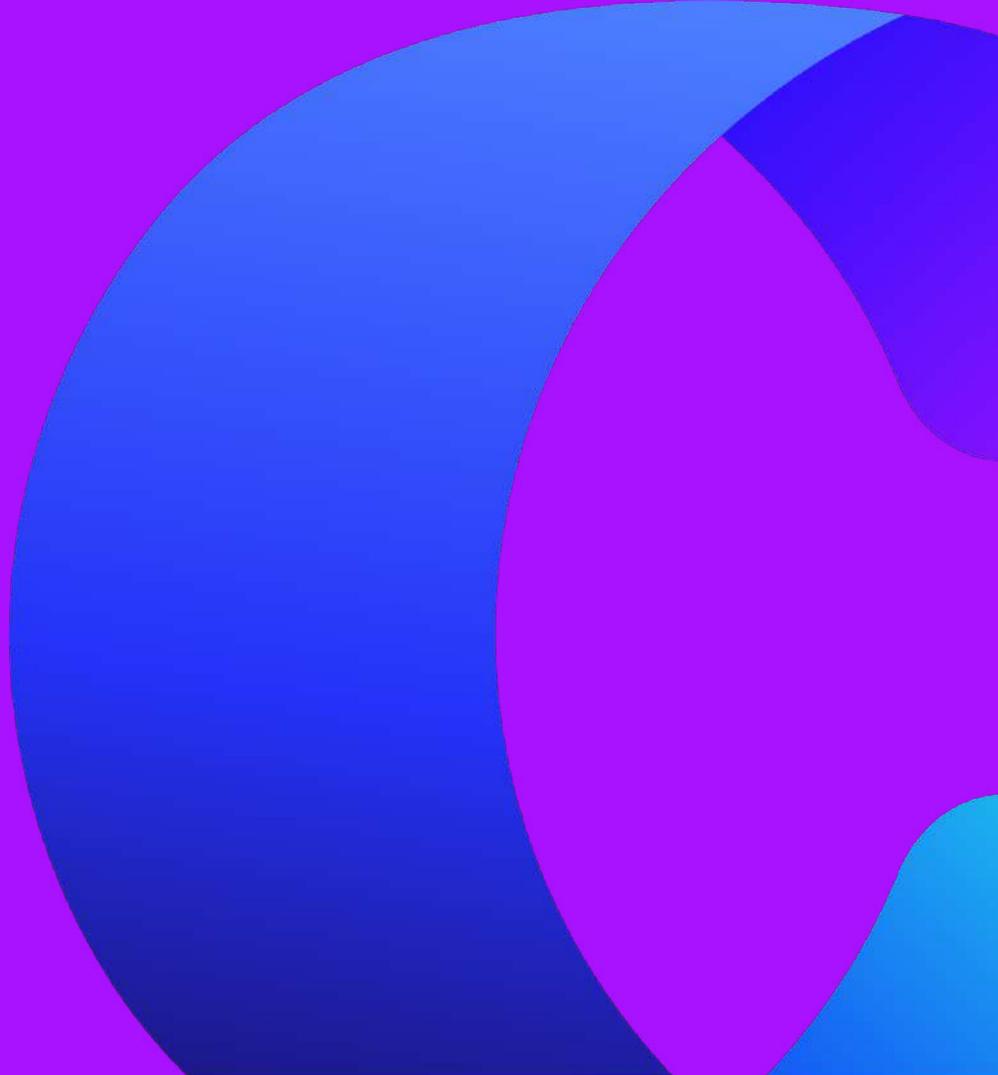
1. Définition de l'entretien de vente

L'entretien de vente consiste en une phase très active du processus commercial dont la finalité est de rechercher les besoins et motivations de son interlocuteur en alternant questions et écoute active dans le but ultime de le transformer en client. Un étudiant joue le rôle de Chargé de clientèle entreprises (B2B) travaillant au sein d'un DS Store de France métropolitaine et l'autre étudiant celui de Responsable de secteur financement de DS France, présent ce jour-là à la concession. Un représentant du partenaire ou un membre DCF joue le rôle de prospect professionnel.

2. Scénario de la mise en situation (épreuve 2 - entretien de vente)

Informations sur le prospect	<p>Bruno a 42 ans, il est avocat libéral et chef d'entreprise. Il est en effet à la tête d'un cabinet composé de 5 avocats, lui et 4 salariés. Lors d'une soirée DCF, Bruno a échangé avec un ingénieur technico-commercial chargé de la clientèle entreprises du DS Store le plus proche de son lieu de travail. Il a accepté un rendez-vous de présentation de la DS 4 2021 (motorisations, finitions...) et des offres et avantages réservés aux professionnels par la marque (B2B). Ayant constaté ces derniers mois une augmentation conséquente du budget consacré au remboursement des frais professionnels de ses collaborateurs salariés qui utilisent leurs véhicules privés, il envisage d'acquérir au nom de sa société cinq véhicules pour constituer une flotte d'entreprise (locations avec option d'achat).</p> <p>Ses principaux objectifs : maîtriser le budget mensuel consacré à la LOA (3 000 à 4 000 € par mois, après versement d'un premier loyer qui ne peut excéder 7 000 € par véhicule) ; maîtriser son empreinte écologique et les charges liées à l'utilisation des véhicules ; ne pas se soucier ou se soucier le moins possible de l'entretien de la flotte ; assurer à ses collaborateurs des prestations utiles et un confort dans l'utilisation des véhicules mis à leur disposition.</p>
Axes de vigilance	<p>En 15 minutes maximum, VOUS (<i>Chargé de clientèle entreprises dans la concession + Responsable de secteur financement de DS France</i>) devez amener votre prospect à valider l'acquisition de cinq DS 4 2021, voire des options, produits de financement et services associés ou complémentaires.</p> <p>L'échange doit se faire dans la rigueur et la bienveillance.</p> <p>Vous devez respecter les différentes étapes de l'entretien de vente, à savoir :</p>
Proposition de plan d'intervention	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Accueil du prospect et rappel du contexte de la prise de contact, ▶ Identification des besoins, ▶ Présentation de la marque DS Automobiles et de l'offre à destination des entreprises, ▶ Proposition commerciale, ▶ Argumentation, ▶ Réponse aux objections, ▶ Conclusion de la vente ou 2^d rendez-vous, ▶ Prise de congé.
Résultats attendus	<p>Si vous êtes suffisamment convaincants, votre client acceptera votre proposition (signature ou 2^d rendez-vous).</p>

NB : Les développements et propositions doivent rester généralistes pour être transposables à toutes les concessions DS Automobiles.



13 rue Dulong 75017 Paris
Tél. : 01 45 25 11 44
Mél : federation@reseau-dcf.fr



WWW.RESEAU-DCF.FR

 @FederationDCF
 fb.com/ReseauDCF
 @DCF-Fédération Nationale

© DCF. Tous droits réservés. Mai 2022