

Lycée professionnel Saint-Germain

Les échos de la voie pro

Immersion dans l'entreprise Thiriet

Focus sur le métier de vendeur livreur prospecteur

La Maison Thiriet, représentée par Mme BOYER, accueillait le mois dernier trois de nos élèves de Terminale bac pro. Métiers du Commerce et de la Vente (MCV), option prospecter et valoriser l'offre commerciale.

La Maison Thiriet est une entreprise familiale française fondée en 1902 et basée dans les Vosges. Elle est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de produits alimentaires surgelés. Il y a deux activités principales et indépendantes l'une de l'autre : la vente en magasin et la vente et livraison à domicile qui est l'activité historique. Le site d'Appoigny est un centre de distribution.

Questions au tuteur

Quelles sont les forces du bac professionnel MCV option prospection et valorisation de l'offre commerciale : Les jeunes ont une bonne maîtrise de la technique de vente, ils savent construire un argumentaire, ils ont une certaine maturité et sont à l'aise au téléphone.



Pourquoi accueillir régulièrement nos élèves : Il y a quelques années, un jeune a envoyé sa candidature qui a été acceptée. Le stage s'est bien passé et le bouche-à-oreille a fonctionné. Nous connaissons maintenant bien les professeurs et Monsieur EHRET (directeur délégué aux formations). On a créé des liens. On considère que c'est notre devoir d'accueillir des jeunes. On peut accueillir jusqu'à trois jeunes en même temps, chacun ayant son propre poste de travail.

Quelles sont les compétences requises d'un vendeur livreur prospecteur ?

Il faut maîtriser les techniques de vente et avoir un bon relationnel avec le client. Le savoir-être est très important ! Il faut être aimable, avoir une bonne prise de parole. L'interaction avec les autres et le vivre ensemble sont également des qualités requises. On peut ajouter la ponctualité, la rigueur et la volonté.

Quelles sont les qualités de nos élèves ? La plupart ont ces compétences ou les acquièrent au fur et à mesure des semaines. Ils sont motivés et ont la volonté de progresser malgré une certaine timidité au départ. Ils ne sont pas jugés, ils sont là pour apprendre et travailler, ils ont le droit de se tromper.

Comment intégrez-vous les apprenants dans vos équipes? Un livret d'accueil destiné spécifiquement aux stagiaires leur est remis à leur arrivée. Le premier jour, ils font de la double écoute avec un membre de l'équipe.

Le lendemain, ils partent en tournée avec un vendeur-livreur. Ils sont ensuite rapidement mis à contribution. Mais il n'y a pas de pression. Malgré une obligation de résultats, notre équipe est bienveillante, nous travaillons dans la bonne humeur. Lorsque le comportement du jeune n'est pas adapté, nous le reprenons tout de suite. On dit les choses et ça se passe bien.

Questions aux élèves

Quelles sont vos missions chez Thiriet ? Nous faisons de "l'embaument". Au départ ce sont des jeux organisés chez les commerçants où des bons de participation sont complétés. Nous saisissons les données issues de ces bons dans un fichier et par la suite ce sont les titulaires de tournée qui gèrent les appels. Nous faisons aussi du "réveil client" par téléphone et à domicile. Nous allons voir les clients qui n'ont pas commandé depuis quelques mois et leur offrons un calendrier et des gâteaux pour leur montrer que Thiriet pense à eux. Nous faisons aussi de la fidélisation, nous sommes en contact régulièrement avec les clients, soit par téléphone, soit en face à face.

Qu'allez-vous tirer de cette expérience?

Charlotte : J'ai évolué et appris beaucoup de choses.

Alpay : Je suis un peu moins timide et gêné.

Daphné : Je me suis ouverte et affirmée, j'apprécie la relation directe avec le client plutôt qu'au téléphone.



Souhaitez-vous poursuivre vos études?

Charlotte : Oui, j'hésite entre le BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) et le BTS MCO (Management Commercial Opérationnel).

Alpay : Non, je souhaite travailler.

Daphné : Oui, j'hésite aussi entre les deux BTS NDRC et MCO.

Quel métier souhaiteriez-vous exercer?

Charlotte : Je ne sais pas trop.

Alpay : J'aimerais travailler dans la vente automobile.

Daphné : J'aimerais être commerciale mais sans idée précise du domaine d'activité.



LYCÉE PROFESSIONNEL PUBLIC

SAINT-GERMAIN

PORTES OUVERTES

SAMEDI 16 MARS 2024

8 H 30
12 H

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (MCV)

- BAC PRO MCV option A
- BAC PRO MCV option B

MÉTIERS DE LA GESTION ADMINISTRATIVE

- BAC PRO AGORA

OPTIONS

- THÉÂTRE
- ÉDUCATEUR SPORTIF
- FUTSAL
- COMPTABILITÉ

☎ 03.86.94.94.60

✉ 0891159b@ac-dijon.fr

🌐 www.lyceesaintgermain.fr



APPRENTISSAGE
POSSIBLE DÈS LA CLASSE
DE PREMIÈRE AU LYCÉE
EN PARTENARIAT AVEC LE CFA DE
L'ÉDUCATION NATIONALE EN
BOURGOGNE



À vos agendas !

Prochaine période de stage pour nos formations tertiaires :

- Bac Pro assistance à la gestion des organisations.
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option animation et gestion de l'espace commercial.
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option prospection et valorisation de l'offre commerciale.
- **Du lundi 18 mars au samedi 13 avril 2024** (4 semaines) : pour les élèves en classe de première.
- **Du lundi 29 mars au samedi 25 avril 2024** (3 semaines) : pour les élèves en classe de seconde.

Comment nous contacter ?

Partenariat, formation, stage, alternance... :

Delphine RICHAUDEAU responsable du Bureau des Entreprises se tient à votre disposition : bde-lp-saint-germain@ac-dijon.fr

Directeur de publication : Monsieur Lefebvre - proviseur du lycée Saint-Germain

Lycée professionnel Saint-Germain

2, place Saint-Germain - 89000 Auxerre

☎ 03.86.94.94.60 ✉ 0891159b@ac-dijon.fr

🌐 www.lyceesaintgermain.fr