

“VENTE XPERT”

UN SERIOUS GAME
SPÉCIALEMENT CONÇU
POUR LE BAC PRO

*Metiers du commerce et de la vente
options A & B*

**DÉCOUVREZ NOS 40 SITUATIONS
D'APPRENTISSAGE IMMERSIVES**

Les apprenants sont plongés
dans des milieux
professionnels

WWW.JOB-IMMERSION.FR

DEMANDEZ
UN DEVIS

Licence annuelle par établissement*
599 €

NOTRE CONCEPT

- est basé sur l' immersive learning qui consiste pour l'apprenant à évoluer dans un environnement virtuel à travers la technologie 360°
- L'élève devient acteur au sein d'une entreprise et contribue à la faire prospérer à travers plusieurs missions . Il dispose de centaines de ressources pour l'aider dans ses tâches.

LES AVANTAGES

- favorise la motivation intrinsèque des élèves
- valorise les élèves à travers une évaluation par compétences
- permet de diversifier les supports pédagogiques
- favorise l'apprentissage par la pratique (learning by doing)

*dans la limite de 70 utilisateurs

UNE MISSION = 30 MINUTES D'ACTIVITÉ

LE CONTENU DU JEU SERIEUX

40 MISSIONS

20 ENTREPRISES



Tronc commun option A & B

- Connaître le marché et la zone de chalandise
- Connaître son entreprise et son offre
- Intégrer l'omnicanalité dans le parcours client
- Préparer la vente
- Préparer et utiliser un argumentaire
- Accueillir et renseigner le client
- Réaliser la vente
- Assurer le suivi de la commande
- Traiter les retours et réclamations client
- Traiter et exploiter l'information client
- Assurer la satisfaction client
- Renforcer la fidélisation à travers des actions
- Evaluer les actions de fidélisation

Option A - Animation et gestion de l'espace commercial

- Gérer les commandes
- Gérer les stocks et réceptionner les marchandises
- Fixer les prix
- Stocker les marchandises et traiter les déchets
- Participer aux opérations d'inventaire
- Gérer les commandes au drive
- Agencer l'unité commerciale
- Calculer les indicateurs de gestion du linéaire
- Mettre l'offre en scène
- Préparer une action commerciale génératrice de trafic
- Participer à l'organisation d'une action commerciale
- Mener des actions d'e-merchandising
- Analyser la performance de l'action commerciale



Option B - Prospection clientèle & valorisation de l'offre commerciale

- Analyser et exploiter les données
- Positionner son offre en fonction des segments ciblés
- Planifier une prospection gagnante
- Alouer les moyens nécessaires à la participation à un salon
- Etablir un plan de prospection et de tournée
- Sélectionner et concevoir des outils de communication
- Prendre contact avec le prospect
- Découvrir les besoins
- Argumenter et traiter les objections
- Conclure et établir le compte rendu d'entretien
- Evaluer l'action de prospection
- Mettre en valeur l'offre



BONUS : PRÉPARATION À LA RECHERCHE DE STAGE & ESCAPE GAME ...

 CONTACT@JOB-IMMERSION.FR

