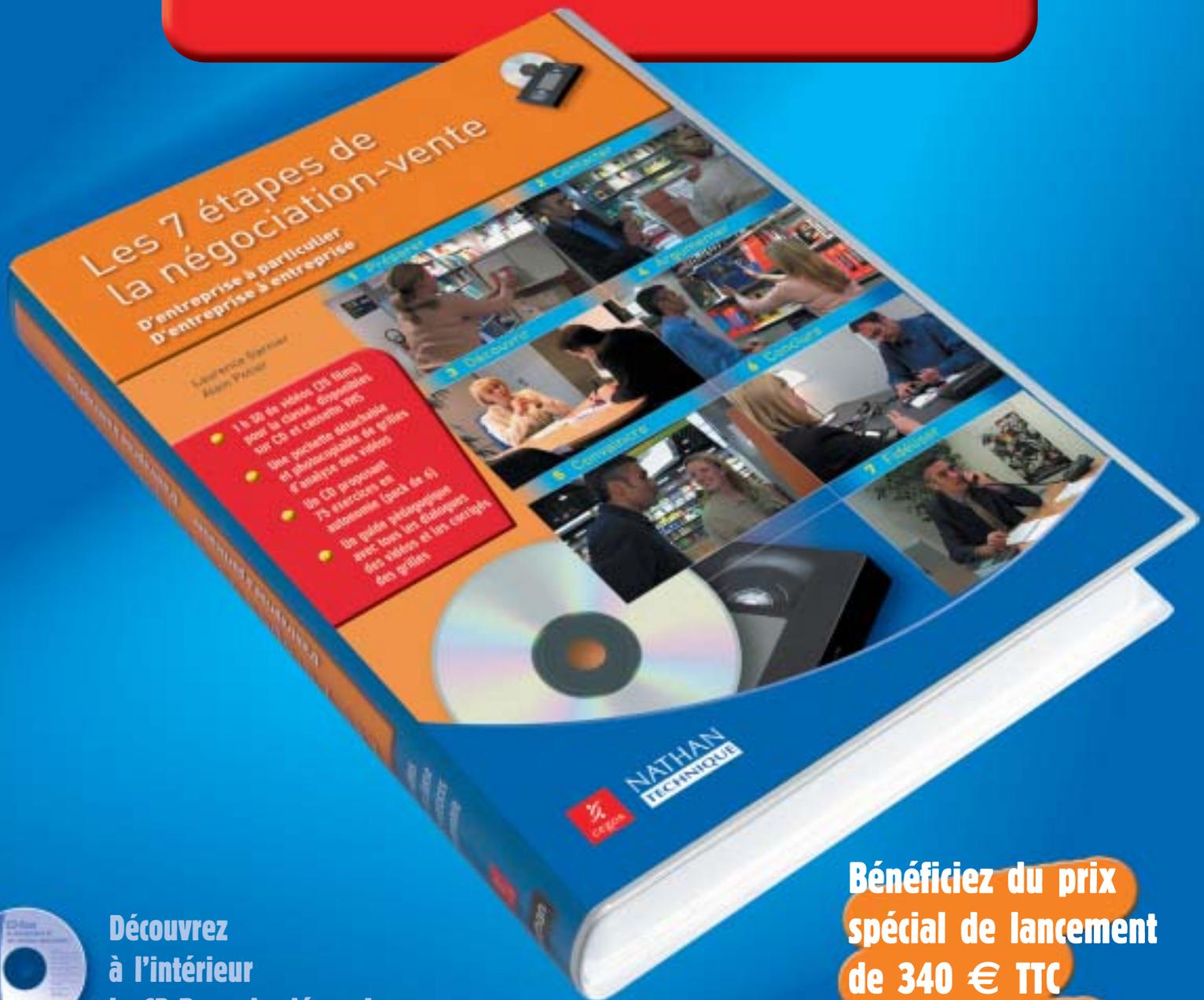


Les 7 étapes de la négociation-vente

D'entreprise à particulier
D'entreprise à entreprise

Le nouvel outil pédagogique pour les enseignements commerciaux !



- 1 le CD de vidéos (21 films) pour la classe, disponibles sur CD et cassette VHS
- une présente détaillée et photocopiable en ligne d'analyse des vidéos
- les CD proposent 75 exercices en autonomie (soit de 4)
- les guides pédagogiques avec tous les dialogues des vidéos et les corrigés des q'das

Découvrez à l'intérieur le CD-Rom de démo !

Bénéficiez du prix spécial de lancement de 340 € TTC jusqu'au 29/02/04

Réservé aux établissements de formation

Une co-production



**NATHAN
TECHNIQUE**



Les 7 étapes de la négociation-vente

D'entreprise à particulier et d'entreprise à entreprise

2

Voici enfin le produit adapté, complet, ludique, professionnel, interactif, et simple d'utilisation, que vous attendiez pour travailler différemment la négociation-vente avec vos élèves et vos étudiants.

Une co-production



Utilisez le CD-Rom de démonstration !



Nathan Technique et la Cegos : l'alliance de deux leaders

Les Éditions Nathan Technique, leader de l'édition scolaire technique, ont décidé de répondre à vos attentes en s'appuyant sur les compétences de la Cegos, leader européen de la formation professionnelle et le numéro un français de la formation commerciale.

Depuis plus de 15 mois, les éditeurs et auteurs Nathan Technique, les consultants et les experts en ingénierie pédagogique et multimédia de la Cegos travaillent en commun pour vous proposer ce coffret spécifiquement conçu et développé pour l'enseignement technique et professionnel.

Une grande souplesse d'utilisation

● Pour un usage collectif : les vidéos et les compléments pédagogiques pour animer, personnaliser et compléter vos cours.

1 h 30 de vidéos professionnelles (25 films) avec leurs grilles d'analyse, un guide pédagogique détaillé et tous les fichiers des grilles et dialogues sous Word.

Les vidéos sont présentées à la fois sur une cassette VHS et un CD-Rom : vous pourrez les exploiter quel que soit l'équipement de projection de votre établissement.

● Pour un usage individuel : le CD-Rom d'exercices en six exemplaires.

Ce CD-Rom propose 75 exercices autocorrectifs de 4 types différents (QCM, Vrai/Faux, BD Interactive, Buzzer). D'une utilisation simple, il est fourni en 6 exemplaires identiques pour permettre une utilisation par 6 élèves à la fois. Il ne nécessite pas d'installation, ni de réseau.

Une approche complète : Vendre d'entreprise à particulier et Vendre d'entreprise à entreprise

La double approche (« B to C » et « B to B ») permet d'aborder de façon logique et complémentaire l'apprentissage des techniques de vente et la maîtrise des attitudes comportementales.

Cette approche structure l'ensemble du coffret.

Les spécificités de ces deux types de vente sont exploitées à la fois dans les vidéos et dans les exercices. Chaque partie est également structurée en 7 étapes : Préparer / Contacter / Découvrir / Argumenter / Convaincre / Conclure / Fidéliser

Les vidéos et exercices couvrent les différents métiers de la vente de produits et services auxquels vos élèves se destinent en tant que : prospecteur, vendeur, représentant, commercial, chargé de clientèle, télé-prospecteur, télé-vendeur, télé-conseiller...

Les auteurs : des enseignants expérimentés.

Laurence Garnier est Professeure agrégée en BTS et en formation continue

Alain Potier est Professeur en Lycée professionnel et formateur

Avec la collaboration de Françoise Berho (Inspectrice Générale Honoraire)

Ils sont également auteurs de nombreux ouvrages à succès aux Éditions Nathan Technique et Galée.

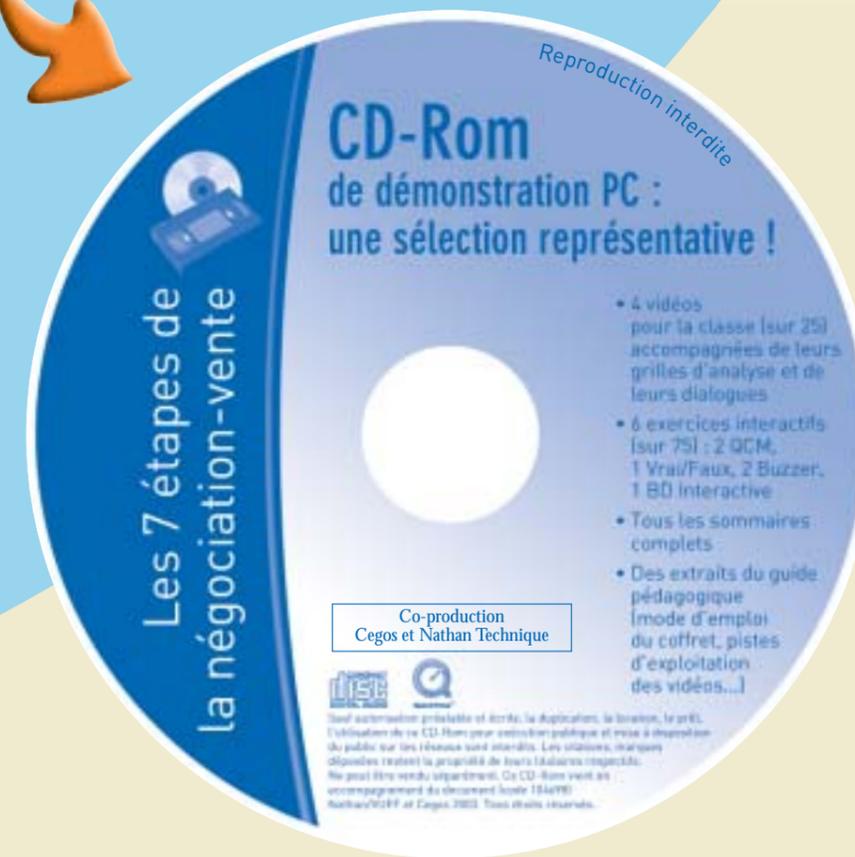
Ayant la connaissance des différents niveaux du Bac Pro au BTS, ils ont écrit tous les exercices interactifs, sélectionné les vidéos Cegos les plus adaptées, et rédigé de nouveaux scripts de vidéos.

Ils vous proposent des grilles d'analyse adaptées à chaque niveau d'enseignement et de nombreuses pistes d'exploitation dans le guide pédagogique.

Ainsi, ce coffret répond aux besoins des différents référentiels du Bac Pro au Bac + 2.

Dès à présent, les textes des réformes des BTS MUC et NRC, applicables à la rentrée 2004, ont été pris en compte lors de la conception de ce nouvel outil.

À découvrir sur le CD-Rom de démonstration



Et en plus sur le site www.nathan.fr/les7etapes/

- La possibilité de contacter directement et personnellement les auteurs, Laurence Garnier et Alain Potier.
- Plus d'informations sur le coffret et ses utilisations pédagogiques.
- Plus d'informations sur la Cegos.
- Des précisions détaillées sur l'adéquation aux programmes actuels et futurs notamment en BTS MUC et NRC.

À quels niveaux d'enseignement, ce coffret est-il destiné ?

Ce coffret traite les fondamentaux de la négociation-vente. Il s'adresse aux élèves du Bac Pro au Bac + 2.

Les vidéos et exercices sont d'une telle qualité (utilisez le CD-Rom de démonstration !) que vous saurez en adapter l'utilisation aux niveaux de vos classes. Les fichiers sous Word vous aideront à personnaliser votre enseignement.

La question des prix

La question des prix

Les réformes annoncées des BTS MUC et NRC ont-elles été prises en compte ?

Oui, bien sûr, les nouveaux programmes des BTS MUC et NRC ont été pris en compte. De nombreux thèmes actuellement inclus dans les programmes sont toujours présents dans les nouveaux programmes et surtout le facteur humain reste l'élément incontournable qui fera la réussite ou l'échec des approches de la gestion de la relation clientèle. En BTS, ce coffret vous sera utile cette année et sera utilisé longtemps dans votre établissement.

3

Les 25 vidéos pour la classe (1 h 30 en tout)

4



Visionnez 4 vidéos sur le CD-Rom de démo !

Les points forts

- Les vidéos Cegos les plus adaptées ont été sélectionnées par les auteurs parmi les « best » des formations Cegos.
- De nombreux scripts ont été écrits spécifiquement par les auteurs enseignants.
- Des vidéos tournées avec l'exigence de qualité professionnelle des films des formations Cegos et des comédiens professionnels : pas d'amateurisme !
- Des vidéos « modèle » et des vidéos « erreur ».
- Des situations, des métiers, des secteurs variés : banque, mobilier, encyclopédies, machines, espaces publicitaires...
- Chaque vidéo est accompagnée de différentes grilles d'analyse photocopiables.



Des supports de projection adaptés à votre établissement sont proposés dans chaque coffret



Une cassette vidéo VHS utilisable avec un magnéscope et deux CD-Rom (« B to C » et « B to B ») utilisables avec un ordinateur PC et un vidéoprojecteur.

Dans tous les cas, vous pourrez projeter aisément les vidéos et, mieux encore, si vous disposez d'un magnéscope et d'un vidéoprojecteur ou de deux vidéoprojecteurs, **plusieurs classes pourront utiliser simultanément le même coffret.**

La question des profs

Les vidéos Cegos sont destinées à des professionnels en activité, sont-elles adaptées aux niveaux des élèves ?

Les auteurs ont sélectionné les vidéos Cegos les plus adaptées, parmi les « best » des formations Cegos, et ont écrit spécifiquement de nombreux scripts qui ont été tournés avec l'exigence de qualité professionnelle des films des formations Cegos.



Des entretiens de vente complets et des entretiens par étape

11 vidéos d'entretiens de vente complets couvrant 6 ou 7 étapes et 14 vidéos présentant des entretiens plus courts, centrés sur 1 ou 2 étapes, vous sont proposées.

Vous pouvez ainsi choisir de vous concentrer sur le déroulement complet d'une vente et sur ses différents enchaînements, ou préférer creuser plus en profondeur une étape ou une technique de vente, pour vous assurer qu'elle est maîtrisée.

5



Des vidéos « erreur » et des vidéos « modèle »

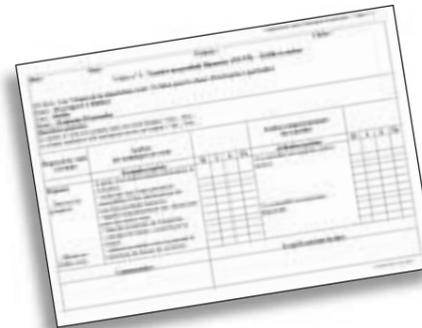
Les 18 vidéos « erreur » présentent, avec **humour et réalisme**, un entretien dans lequel le vendeur, par manque de maîtrise des techniques de vente, commet de nombreuses erreurs. Le travail consiste alors à repérer les fautes commises et à rechercher ce qu'il aurait fallu faire.

Les 7 vidéos « modèle » mettent en situation un vendeur très professionnel qui mène l'entretien avec **efficacité et rigueur**, dans ses comportements verbal et para-verbal. L'intérêt pédagogique pour l'élève consiste à les analyser pour repérer les techniques et les attitudes à utiliser.

Les vidéos « modèle » sont plus longues que les vidéos « erreur ».



Les grilles d'analyse des vidéos



Pour vous aider à exploiter les vidéos, les grilles d'analyse sont les compléments indispensables pour « cadrer » l'observation des élèves.

Dans le coffret, la pochette **détachable et photocopiable** fournit pour **chacun des 25 films** :
- **une grille à cocher** pour une analyse guidée,
- **une grille à compléter** pour une analyse libre.

Ces 50 grilles, plus **25 grilles vierges** et **25 entièrement corrigées**, vous sont aussi proposées sur les CD-Rom des vidéos, **sous forme de fichiers Word**, afin de les imprimer, de les adapter et les personnaliser selon vos besoins.



La question des profs

Ce produit créé spécifiquement ne risque-t-il pas d'être artificiel et trop scolaire ?

Les situations proposées, jouées par des acteurs professionnels, présentent, avec humour et réalisme, des entretiens de vente réussis ou améliorables qui reflètent des situations, des secteurs, et des métiers les plus variés. Les élèves sont alors projetés dans le monde professionnel qui sera le leur en stage et une fois en poste.

Le CD-Rom de 75 exercices interactifs

6

Les points forts

- Entièrement inédits, tous les exercices ont été écrits par les auteurs Nathan Technique.
- Simple d'utilisation, le CD-Rom ne nécessite aucune installation.
- Les 4 types d'exercices (QCM, Vrai/Faux, Buzzer, BD Interactive) et l'ergonomie générale utilisent les moteurs de développement usuels de la Cegos et sont plébiscités par les stagiaires Cegos.
- Le CD-Rom a été testé par des étudiants de Bac Pro et de BTS.
- Il est fourni en 6 exemplaires identiques pour faire travailler 6 élèves simultanément.
- Chaque élève peut imprimer le détail de son parcours.

Testez 6 exercices sur le CD-Rom de démo !

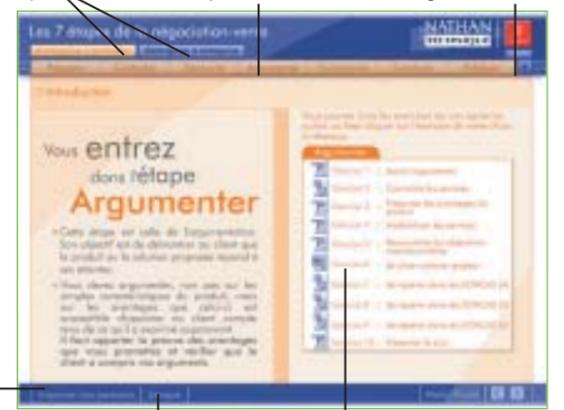


Mode d'emploi du CD-Rom L'élève doit s'identifier

Les 2 parties sont clairement identifiées (« B to C » en orange, et « B to B » en bleu) Barre de navigation ergonomique et simple d'utilisation L'aide fournit les principes de fonctionnement et de navigation du CD-Rom.

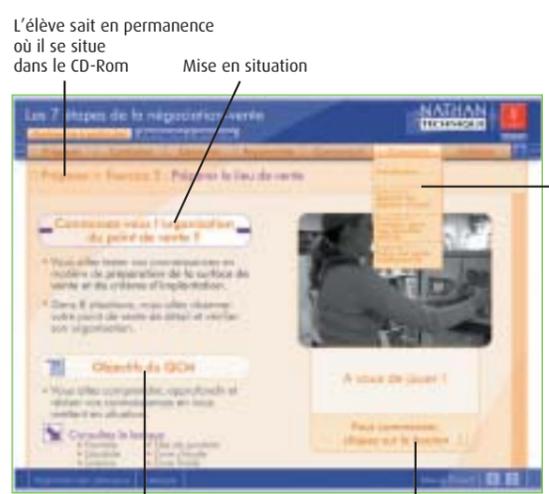
Après validation, accès au sommaire des exercices :
 • 38 exercices en « B to C »
 • 37 exercices en « B to B »

L'élève peut à tout moment imprimer son parcours et vous le donner pour discuter de ses résultats, des progrès ou révisions à faire.



Lexique des termes techniques. Sommaire des exercices proposés pour l'étape Argumenter en B to C. Les 4 types d'exercices QCM, Vrai/Faux, Buzzer, BD Interactive sont signalés par des icônes différentes.

Le QCM permet de comprendre, approfondir et réviser ses connaissances en se mettant en situation.

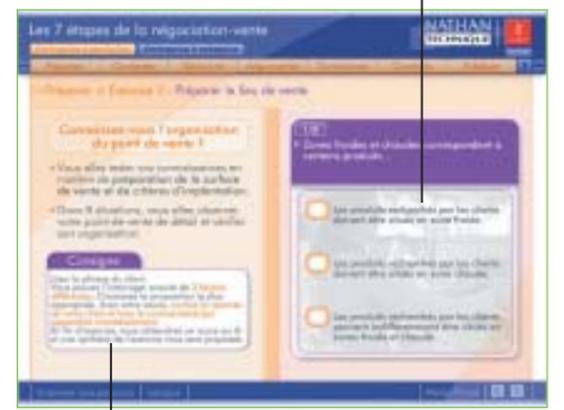


L'élève sait en permanence où il se situe dans le CD-Rom Mise en situation

Présentation des objectifs du QCM Pour commencer l'exercice

Menu déroulant permettant d'accéder facilement et rapidement à tous les exercices proposés

L'élève doit choisir, entre plusieurs propositions, la réponse adaptée à chacune des situations proposées. Pour chacune des situations, il découvre son résultat (bonne ou mauvaise réponse) et le commentaire associé. En fin d'exercice, il obtient son score et la synthèse de l'exercice.



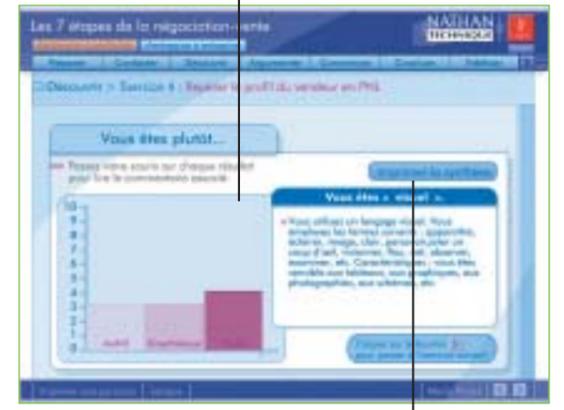
Mode d'emploi de l'exercice

La BD Interactive permet à l'élève de déterminer son profil.

Pour ce type d'exercice, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse. Une série de propositions est présentée, l'élève doit choisir la réponse qui lui semble la plus appropriée. Ici, il est question d'un « positionnement » et non pas de l'évaluation d'un « savoir ».



Présentation des objectifs de la BD Interactive



Possibilité d'imprimer la synthèse de la BD Interactive

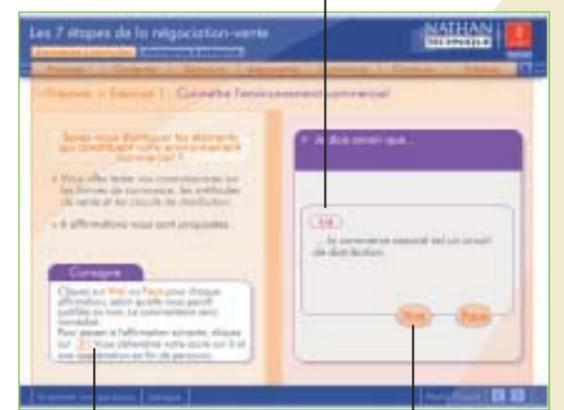
En fin d'exercice, l'élève obtient une représentation graphique et un commentaire lié à chaque profil.

Le Vrai/Faux permet à l'élève de tester ses connaissances en validant ou non des affirmations successives.

Présentation du contexte Présentation des objectifs du Vrai/Faux



Termes techniques à consulter



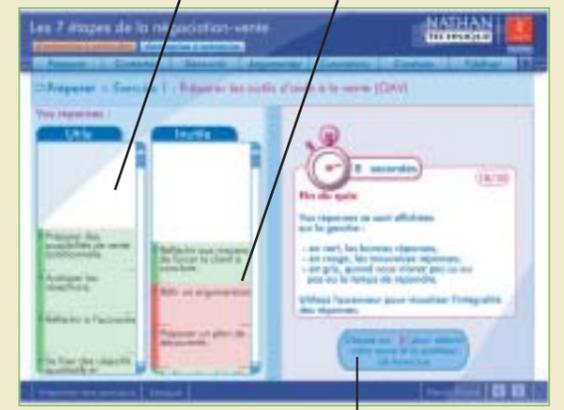
Mode d'emploi de l'exercice Une affirmation est proposée à l'élève L'élève coche Vrai ou Faux. Il découvre immédiatement son résultat (bonne ou mauvaise réponse) et le commentaire associé. En fin d'exercice, il obtient son score et une appréciation.

Le Buzzer permet à l'élève de s'entraîner et d'acquérir des réflexes sur les connaissances de base à maîtriser.

Le Buzzer est un jeu de rapidité destiné à développer la réactivité de l'élève dans un temps limité. L'exercice est chronométré (15 secondes par proposition)



Présentation des objectifs du Buzzer



En fin d'exercice, l'élève obtient son score et son temps, ainsi que la synthèse de l'exercice

Les bonnes réponses s'affichent en vert Les mauvaises réponses s'affichent en rouge

La question des profs Pour utiliser des CD-Rom, c'est toujours compliqué... et il faut faire appel au responsable informatique...

Non, le CD-Rom d'exercices n'a pas besoin d'être installé sur un disque dur ou un réseau. Il ne prend pas de place, ne laisse pas de traces sur l'ordinateur et ne nécessite aucun logiciel complémentaire : « On l'insère, on s'en sert, on l'éjecte et on s'en va ! »... Vérifiez-le avec le CD-Rom de démonstration !

La question des profs Les CD-Rom ne sont pas toujours fiables... Les programmes de développement du CD-Rom sont ceux que la Cegos utilise pour les CD-Rom de formation remis à ses dizaines de milliers de stagiaires chaque année. Ils sont donc largement testés et éprouvés.

7

Les 7 étapes de la négociation-vente

D'entreprise à particulier et d'entreprise à entreprise

8



Utilisez
le CD-Rom de démo !



Un coffret exceptionnel

- 1 h 30 de vidéos (25 films VHS SECAM et CD-Rom).
- 75 exercices interactifs autocorrectifs (pack de 6 CD-Rom PC).
- Des grilles d'analyse photocopiables.
- Un guide pédagogique détaillé.
- Tous les fichiers des dialogues et des grilles d'analyse personnalisables sous Word.

Bénéficiez du prix spécial
de lancement de 340 € TTC
au lieu de 380 € TTC
jusqu'au 29/02/2004.

Pour commander, c'est simple :
utilisez le bon de commande ci-joint !

Réservé aux établissements de formation.



Caractéristiques techniques des CD-Rom

- **Configuration minimale requise** : Pentium III cadencé à 500 Mhz, 64 Mo de Ram, système d'exploitation : Windows 98, NT, 2000 et XP, débit du lecteur CD-Rom : 16x, carte vidéo 4 Mo, carte son et enceintes compatibles Sound Blaster, haut-parleurs, affichage écran : 800 x 600 en milliers de couleurs. Windows Média Player.
- **Configuration recommandée** : Pentium III cadencé à 700 Mhz, 128 Mo de Ram, système d'exploitation : Windows 98, NT, 2000 et XP, débit du lecteur CD-Rom : 32x, carte vidéo 16 Mo, carte son et enceintes compatibles Sound Blaster, haut-parleurs, affichage écran : 800 x 600 en millions de couleurs. Windows Média Player.

Windows est une marque déposée de Microsoft Corp.

Une co-production



NATHAN
TECHNIQUE



Commandes et contacts

- **Téléphone** : 0 825 051 051 (0,13 €/min)
- **Fax** : 01 45 87 53 46
- **Internet** : www.nathan.fr/les7etapes/
- **Courrier** : Relation Enseignants Nathan 75704 Paris cedex 13