

LEROY MERLIN PRATIQUE UNE NOUVELLE FAÇON DE VENDRE

Dans le cadre d'une sensibilisation à l'entreprise mais aussi à une préparation des stages en entreprise, Madame Roche professeur de vente a demandé à Xavier Menuge de présenter les nouveaux outils de vente. En effet, le commerce va très vite et les enseignes doivent s'adapter pour ne pas disparaître physiquement au profit de sites tels qu'Amazon ou autres sites internet connus. C'est ainsi que plus de 120 élèves de bac Pro Commerce ont découvert une adaptation du N°1 des grandes surfaces spécialisées en bricolage, au nouvel environnement des clients.

Le fil conducteur de la conférence a été le suivant :

- L'histoire de Leroy Merlin
- Le parcours d'achat d'un client actuel
- Le nouveau vendeur face aux changements et aux nouvelles technologies
- L'attente de l'enseigne vis-à-vis des stagiaires en magasin
- Qu'est-ce qu'un « bon vendeur » ?

Les élèves ont été captivés par le rythme de la séance imposé par Xavier Menuge qui tantôt présentait un film puis un diaporama ou encore faisait une simulation de vente, le tout avec Mme Roche aux manettes qui donnait le tempo.

A l'issue de la séance, les jeunes ont regagné leurs salles de classe accompagnés de leurs professeurs qui les ont guidés pour un compte rendu écrit de ce qu'ils avaient vécu. Merci à Mme Vasseur, M Pau, M Bruvier, M Derain et M Prin d'avoir guidé et aidé les élèves durant cet après-midi « entreprise ».



