

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Session 2022

Durée : 3 heures – Coefficient : 4

E2

ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE
Analyse et résolution de situations professionnelles

Le dossier comporte 15 pages numérotées 1/15 à 15/15.

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

Les candidats répondent uniquement sur les copies remises par le centre d'examen.

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collègue » est autorisé.

N.B. : Les informations fournies dans ce sujet sont inspirées d'un cas réel, dans lequel des données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 1 sur 15

SOMMAIRE

Contexte professionnel Page 3

Mission 1 : Prospecter de nouveaux « chefs d’escale » pour accueillir des « escales » à leur domicile

Dossier Ressources Mission 1

Ressource n° 1 : La présentation d’Asthéya Page 5

Ressource n° 2 : Le marché du thé en France Page 6

Ressource n° 3 : Le formulaire de contact Page 7

Ressource n° 4 : Convaincre les hôtes et hôtessees d’accueillir une « escale » à domicile Page 7

Ressource n° 5 : Le catalogue Asthéya « Accueillir une escale » Page 8

Ressource n° 6 : Les objectifs de l’opération de prospection Page 9

Ressource n° 7 : Les résultats de l’opération de prospection Page 9

Mission 2 : Promouvoir la gamme de produits cosmétiques à base de thé dans le cadre d’un salon

Dossier Ressources Mission 2

Ressource n° 8 : Le catalogue des produits cosmétiques Asthéya Page 11

Ressource n° 9 : La présentation du salon Zen&Bio de Nantes Page 12

Ressource n° 10 : Les critères de sélection des exposants au salon Zen&Bio Page 13

Ressource n° 11 : Les consignes pour la participation d’Asthéya au salon Zen&Bio Page 13

Ressource n° 12 : Le tarif des stands pour les exposants au salon Zen&Bio de Nantes Page 14

Ressource n° 13 : La page d’accueil du compte Facebook d’Asthéya Page 15

Ressource n° 14 : Les statistiques du compte Facebook d’Asthéya Page 15

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l’offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 2 sur 15

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Vous venez d'être recruté au service commercial d'Asthéya situé à la Chevrolière, près de Nantes (44) sous la responsabilité de Lucie Dufresne. Cette entreprise, pionnière et spécialiste de l'univers du thé en vente en réunion à domicile depuis 2014, propose un concept unique d'« escales » autour du thé.



Chez Asthéya, la vente se fait par des vendeurs à domicile indépendants (VDI) nommés « conseillers globe-trotteurs ». Ces vendeurs organisent des réunions nommées « escales » au domicile des hôtes/hôtesse nommés « chefs d'escale ». Chaque hôte/hôtesse invite des amis nommés « passagers » pour une dégustation/vente de thés. À l'issue des « escales », les « conseillers globe-trotteurs » enregistrent les commandes des « passagers ».

Qui est qui dans l'univers Asthéya?

Appellation courante :	Le Vendeur à domicile indépendant VDI	L'hôte / L'hôtesse	Les clients
Appellation et rôle chez Asthéya :	appelé Conseiller(ère) Globe Trotteur, il(elle) est chargé(e) de trouver de nouveaux hôtes/hôtesse et d'animer les escales (réunions)	appelé Chef d'escale, il (elle) accueille une escale (réunion) à son domicile	appelés Passagers, ils sont invités à l'escale (réunion) et achètent les produits

La responsable commerciale d'Asthéya, Lucie Dufresne, vous confie deux missions.

1. **Prospecter de nouveaux « chefs d'escale » pour accueillir des « escales » à leur domicile**
2. **Promouvoir la gamme de produits cosmétiques à base de thé dans le cadre d'un salon**

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 3 sur 15

Mission 1 : Prospector de nouveaux « chefs d'escale » pour accueillir des « escales » à leur domicile

En tant que commercial, vous êtes chargé de prospector de nouveaux « chefs d'escale » qui accepteront d'organiser des « escales » à leur domicile. Toutes les « escales » obtenues seront ensuite confiées à la « conseillère globe-trotteur » de votre secteur, la Loire Atlantique.

ACTIVITÉ 1- ASSURER LA VEILLE COMMERCIALE

À partir des ressources n°1 et 2 et de vos compétences, réaliser les activités 1.1 et 1.2.

Vous vous renseignez sur Asthéya et son marché pour être plus performant dans votre argumentation auprès de vos prospects, les « chefs d'escale », que vous devez convaincre d'accueillir une « escale » Asthéya à leur domicile.

- 1.1. Identifier cinq forces d'Asthéya pour construire votre argumentation.**
- 1.2. Repérer cinq opportunités du marché français du thé que vous utiliserez dans votre argumentation.**

ACTIVITÉ 2 – RÉALISER ET ÉVALUER LA PROSPECTION AUPRÈS DES FUTURS « CHEFS D'ESCALE »

À partir des ressources n°3 à 7 et de vos compétences, réaliser les activités 2.1 à 2.4.

La veille commerciale que vous avez assurée vous permet désormais de préparer votre opération de prospection auprès de potentiels « chefs d'escale ». Vous disposez d'un fichier de 60 prospects ayant rempli un formulaire de contact sur le site Asthéya. Vous les appelez pour les convaincre d'organiser une escale chez eux.

- 2.1. Élaborer un plan d'appel téléphonique pour contacter les prospects, futurs « chefs d'escale ».**
- 2.2. Rédiger un argumentaire structuré adapté à cinq mobiles pour convaincre les futurs « chefs d'escale » d'accueillir une « escale » à leur domicile.**
- 2.3. Proposer les réponses adaptées à trois objections que les prospects « chefs d'escale » pourraient formuler.**

Après avoir réalisé votre prospection téléphonique auprès de tous les prospects ayant rempli les formulaires de contact, vous en évaluez désormais les résultats.

- 2.4. Mesurer et analyser la performance de cette opération de prospection et, si nécessaire, proposer un axe d'amélioration.**

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 4 sur 15

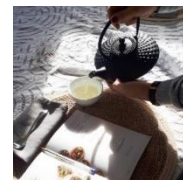
Ressource n° 1 : La présentation d'Asthéya

Pionniers et spécialistes de l'univers du thé en vente à domicile, nous vous embarquons dans notre univers bienveillant à travers notre concept innovant d'« escales » (réunions dégustation/vente) bien-être autour du thé. Une escale « Bien-Être Asthéya », c'est une expérience sensorielle et positive qui se vit entre amis



• Le thé au sens éthique

L'univers du thé représente une philosophie de vie : respect de l'Homme, de la nature et des traditions. Asthéya a pour vocation d'apporter des moments de bien-être autour du thé ! Bien-être pour les clients, pour les conseillers et pour l'équipe dirigeante !



• Escale Bien-Être, un vrai moment de convivialité

Nos « conseillers globe-trotteurs » font escale à votre domicile en présence de quelques amis amateurs de moments conviviaux, curieux de découvrir le thé sous toutes ses formes.

Votre « conseiller globe-grotteur » vous proposera de savourer nos thés et infusions à travers une dégustation guidée, d'éveiller vos papilles avec une recette réalisée avec un de nos thés, de tester nos produits cosmétiques aux actifs de thés et nos parfums d'ambiance.

Vous vous laisserez porter par les belles histoires et légendes que le thé inspire selon le pays ou l'instant que vous aurez choisi. Vous bénéficierez de conseils personnalisés et d'une expertise forte autour du thé et du bien-être.

• Le thé sous toutes ses formes

Des thés de qualité haut de gamme, éco-responsables, qui vous feront voyager le temps d'une tasse ! Des accessoires pour le servir ! Des parfums d'intérieur pour vous permettre de créer de véritables cocons de sérénité chez vous ! Et bientôt, une gamme de produits cosmétiques aux actifs de thé pour l'éclat et la jeunesse de votre peau !



Thé vert Thé noir Thé Wu-Long Rooibos Infusion Bien-être Infusion de fruits Thé First class



Brumes d'ambiance



Accessoires autour du thé



Cosmétiques aux actifs de thé

Source : document d'auteurs inspiré de sources internes de l'entreprise Asthéya

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 5 sur 15

Ressource n° 2 : Le marché du thé en France

Le thé est un marché en pleine expansion. Sa consommation est devenue un véritable phénomène de mode en France, mais pas uniquement, puisqu'il s'agit de l'une des boissons les plus consommées dans le monde entier.

Quelques chiffres

Il s'agit aujourd'hui de la 2ème boisson la plus consommée après l'eau. Le marché mondial en 2020 s'élève à plus de 200 milliards d'euros, avec une augmentation de 20 % encore en 2023 selon les prévisions. Le chiffre d'affaires du secteur du thé en France pour l'année 2020 est de 500 millions d'euros, soit une augmentation de 28 % par rapport à 2017.

2 Français sur 3 se disent fervents amateurs de thé, 1 Français sur 2 préférant consommer des infusions. En l'espace de 25 ans, la consommation française de thé a triplé.

Il s'agit d'un des secteurs les plus innovants, avec plusieurs centaines de variétés différentes.

L'offre et la demande (acteurs et consommateurs)

En France, les offres sont multiples et le thé se trouve vraiment dans tous les circuits de distribution. En grandes surfaces ou dans tous les commerces de proximité d'une part, mais également dans les boutiques spécialisées, sur Internet, en vente à domicile, dans les cafés et la restauration ainsi que dans l'hôtellerie ou encore dans les distributeurs automatiques. L'offre est par conséquent très vaste avec des leaders dans la production, qui portent les noms de Unilever (Éléphant, Lipton) ou encore les marques distributeurs (MDD), qui représentent plus de 30 % de parts de marché en France.

- La demande est en croissance forte, en France, mais également au niveau mondial.
- La demande a beaucoup évolué ces dernières années, avec l'apparition de nouvelles tendances.
- Le thé attire un nouveau type de clientèle, de plus en plus jeune, surtout en milieu urbain.

Par ailleurs, si le thé est devenu à ce point plébiscité par les nouvelles générations, c'est également parce qu'il est bon pour la santé. Les consommateurs sont de plus en plus friands de tout ce qui est sain, d'où la nette recrudescence de produits issus de l'agriculture biologique sur le marché, tous secteurs confondus.

Tendances

Le marché du thé connaît une forte croissance et il n'y a aucune raison pour que cela s'arrête dans les années à venir. Les innovations sont constantes avec de nouveaux parfums et de nouvelles sensations apportées aux consommateurs. Les designs ont changé, les marques de thé inventent des noms toujours plus évocateurs pour séduire les clients.

Comme dans beaucoup d'autres secteurs, la tendance pour booster les ventes va à l'amélioration de l'expérience client, et cela passe incontestablement par de nouvelles saveurs, plus exotiques, plus dynamiques, plus modernes (Kusmi Tea).

Sources : Le blog éco 2 Mars 2021 - Panorama : le marché des thés et infusions - Culture nutrition - Des consommateurs nombreux et dépensiers - Journal du net

Source : <https://www.etudes-et-analyses.com/blog/decryptage-economique/marche-the-france-02-03-2021.html>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 6 sur 15

Ressource n° 3 : Le formulaire de contact

Contactez-nous !

Notre site internet vous a donné envie de faire partie de l'aventure Asthéya, d'accueillir une escale à votre domicile, de découvrir nos produits ou tout simplement de prendre contact avec notre équipage, merci de remplir le formulaire ci-dessous. Nous communiquerons vos coordonnées au service dédié qui vous répondra dans les meilleurs délais.

JE VEUX EXPLORER LE MONDE DU THÉ AVEC ASTHÉYA

Nom	Prénom
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Code Postal	Ville
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-mail	N° de téléphone
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Objet	Comment vous nous avez connu ?
<input type="text" value="Je souhaite accueillir une Escale"/>	<input type="text" value="Conseiller Globe-Trotteur"/>
<input type="checkbox"/> J'accepte de partager mes données avec Asthéya comme précisé dans la politique de confidentialité	
<input type="button" value="Envoyer"/>	

Pour toute autre demande, écrivez-nous : contact@astheya.fr

Source : document interne entreprise Asthéya

Ressource n° 4 : Convaincre les hôtes et hôtesse d'accueillir une « escale » à domicile

Les réseaux de vente directe mettent en place différentes techniques pour convaincre les hôtes et hôtesse d'accueillir une réunion à leur domicile

Qu'il est périlleux d'investir le foyer d'une hôtesse pour y créer un lieu commercial ! Il s'agit pourtant du quotidien de la vente directe. Un moment toujours délicat. Beaucoup de personnes sont réticentes à l'idée d'accueillir des gens chez elles. La difficulté est de créer un lieu marchand dans un domicile sans paraître envahissant. Cela peut poser problème au moment de la prise de contact et, plus tard, le jour de la réunion : gêne, impression d'envahissement dans son chez soi, sentiment de n'être qu'un objet utilisé par le vendeur pour faire du chiffre... Tous ces ressentis peuvent, à tout moment, traverser l'esprit de la personne qui accueille une réunion pour la première fois. Ensuite, l'hôte ou l'hôtesse voit comment cela se déroule et évacue de son esprit ces appréhensions.

L'avant-réunion

Plusieurs techniques s'offrent à vous pour préparer psychologiquement vos hôtes ou hôtesse à laisser entrer chez eux des "étrangers".

L'une d'entre elles est d'être présent à chaque étape de l'avant-réunion. La personne qui reçoit doit avoir été prévenue très en amont et doit avoir compris dès le départ qu'elle s'apprête à accueillir des gens plus ou moins proches d'elle. Cela lui laisse ainsi le temps de s'y préparer.

Il est naturel qu'à l'approche de la réunion, elle commence à s'interroger, à hésiter, à angoisser... D'où l'importance de l'appeler plusieurs jours avant pour la rassurer, la conseiller sur les personnes qu'elle va inviter, lui réexpliquer comment les choses vont se dérouler et quel sera son rôle...

Celle qui vous reçoit n'est aucunement une professionnelle de la vente directe, elle peut rencontrer des difficultés à décrocher son téléphone pour solliciter des personnes qu'elle souhaite inviter, peiner pour trouver les mots... À vous de l'épauler

Vendredi 30 octobre 2020, par Aline Gérard

Source : <http://ventedirectemagazine.fr/en-pratique/conseil-en-vente-directe/investir-lintimite-dun-foyer-avec-finesse-et-psychologie-30102020>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 7 sur 15



ACCUEILLIR UNE **Escale**

ENTREZ DANS L'UNIVERS
DU THÉ AVEC VOS AMIS

Les saveurs, les arômes, les parfums,
les couleurs du thé vous invitent
à passer de véritables moments
d'évasion et de bien-être.

Vous ferez Escale dans différents
pays pour vous laisser conter les
histoires et légendes que le thé
inspire depuis des millénaires.

Organisez une Escale, C'est simple !

Votre Conseiller Globe-Trotteur vous
accompagne dans la préparation de votre
Escale et s'occupe de tout ! Réservez un accueil
chaleureux et bienveillant à vos invités et laissez-
vous porter !

Programmez une Escale dès maintenant !

Accueillez une Escale chez vous,
nous vous offrons...

**1 CADEAU
D'ACCUEIL**
au choix parmi :

Nuage de thé
soin réconfortant main 50 ml

Sur une plage des Caraïbes
boîte 50 gr

Sur la route de Kalahari
boîte 50 gr
réf. KDO001

+

1 BON D'ACHAT
équivalent à
**10 % du montant TTC
de l'Escale²**

Offrez-vous vos thés
et produits Asthéya !

¹Un cadeau offert pour l'accueil
d'une Escale à domicile ou pour
l'organisation d'une Escale virtuelle.

² Pour obtenir le bon d'achat, le
montant de l'Escale doit atteindre
200€ TTC (Toutes Taxes
Comprises) et rassembler au moins
4 bons de commande.

Le bon d'achat est uniquement
valable à l'issue de l'Escale.

Il est non cumulable avec d'autres
bons d'achat, non fractionnable et
non cessible.

Il est valable sur toute la gamme de
produits Asthéya.

Accueillir une Escale Asthéya, c'est une expérience que l'on n'oublie pas
comme le témoignent nos Chefs d'Escale...

Les escales sont de véritables parenthèses de douceur hors du temps

Découverte très inattendue lors d'un déjeuner chez une amie passionnée de cuisine comme moi...
Cuisiner avec le thé fut pour moi une grande surprise ! J'ai eu alors envie d'en découvrir plus sur Asthéya...
Découverte de l'histoire du thé, de ses saveurs, le concept d'Escale a suscité ma curiosité. Très vite, je suis
devenue Chef d'Escale : moments de partage, convivialité, détente... Notre Conseillère Globe-Trotteur
nous conte les histoires du thé et nous fait découvrir des saveurs venues d'ailleurs en fonction du voyage !
Avec bienveillance, elle nous offre des conseils adaptés et personnalisés. Les Escales sont de véritables
parenthèses de douceur hors du temps. Avec mes amies, nous ressortons des Escales riches de souvenirs,
d'échanges et de nouvelles rencontres. Et en tant que Chef d'Escale, nous sommes gâtées ! Je peux
m'offrir mes thés et produits Asthéya ! Faites comme moi, demandez vite votre carte d'embarquement !

Source : document d'auteurs inspiré du catalogue d'Asthéya

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 8 sur 15

Ressource n°6 : Les objectifs de l'opération de prospection



Lors de nos opérations de prospection précédentes, 1 appel sur 2 débouche sur un RDV. Compte tenu des prospects ciblés, nous pensons pouvoir améliorer cette performance.

Une escale dégage en moyenne 390 € TTC* de chiffre d'affaires. Pour cette opération, nous visons un objectif de 15 600 € TTC* de chiffre d'affaires.

Lucie Dufresne
Responsable commerciale Asthéya

*Toutes Taxes Comprises

Source : documents d'auteur

Ressource n°7 : Les résultats de l'opération de prospection

RÉSULTATS DE MA PROSPECTION

60 appels passés

45 rendez-vous obtenus chez des hôtes et hôtesse potentiels (pour négocier l'organisation d'une escale)

80 % des RDV ont débouché sur une « escale » (Réunion/vente à domicile)

Source : documents d'auteur

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 9 sur 15

Mission 2 : Promouvoir la gamme de produits cosmétiques à base de thé dans le cadre d'un salon

Asthéya souhaite développer la commercialisation de sa gamme de produits cosmétiques à base de thé. À cet effet, votre responsable, Lucie Dufresne, vous demande d'apprécier la pertinence pour Asthéya de tenir un stand sur le salon grand public Zen&Bio de Nantes.

ACTIVITÉ 1 – ANALYSER LES INFORMATIONS RELATIVES AU SALON ZEN&BIO

À partir des ressources n°8 à 12 et de vos compétences, réaliser les activités 1.1 à 1.4.

Vous étudiez à cet effet la documentation du salon Zen&Bio qui se tiendra à Nantes en octobre.

- 1.1. Exposer, par mail à votre responsable (luciedufresne@astheya.fr), les raisons de l'adéquation des cosmétiques Asthéya aux critères demandés pour exposer sur ce salon, puis préciser cinq avantages pour Asthéya d'y participer.**

Convaincue par vos arguments, Lucie Dufresne vous demande d'évaluer la rentabilité prévisionnelle de la participation d'Asthéya au salon Zen&Bio de Nantes.

- 1.2. Évaluer les coûts que génèrerait la participation d'Asthéya au salon Zen&Bio.**
- 1.3. Mesurer la rentabilité prévisionnelle de cette participation.**
- 1.4. Commenter ces résultats d'un point de vue quantitatif et qualitatif et, si nécessaire, proposer un axe d'amélioration.**

ACTIVITÉ 2 – METTRE EN ŒUVRE LA PROSPECTION SUR LE SALON ZEN&BIO

À partir des ressources n°13 et 14 et de vos compétences, réaliser les activités 2.1 et 2.2.

Asthéya décide de participer au salon Zen&Bio de Nantes. Votre responsable vous charge de communiquer sur Facebook à propos de la participation à cet événement. Les 100 premiers abonnés qui partageront la publication, gagneront une entrée gratuite au salon.

- 2.1. Rédiger une publication Facebook pour informer les abonnés d'Asthéya que l'entreprise lance sa gamme de soins cosmétiques naturels et qu'elle les invite au salon Zen&Bio afin de la découvrir.**
- 2.2. Mesurer et commenter la performance des retombées du « post » Facebook.**

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 10 sur 15

Ressource n°8 : Le catalogue des produits cosmétiques Asthéya

Nos soins de beauté aux actifs de thé

Nous fabriquons des soins cosmétiques au thé pour vous offrir tous les bienfaits de notre plante emblématique. Le thé, actif de beauté, préserve la jeunesse et l'éclat de votre peau. Il est traditionnellement reconnu pour ses vertus sur l'esprit, le corps et la peau. Utilisée depuis plus de 4000 ans dans la médecine chinoise, cette plante généreuse livre toutes ses propriétés dans nos soins de beauté. Le thé vert vous emporte jusqu'à Kyoto pour vous offrir un rituel de beauté japonais. Ces trois soins sont formulés à partir d'actifs issus de l'agriculture biologique et d'origine naturelle.



Cérémonie de beauté Kyoto

**ÉLIXIR DE THÉ**

Huile de beauté visage au thé vert et à la verveine du Yunnan bio

98 % du total des ingrédients sont d'origine naturelle
69 % du total des ingrédients sont issus de l'agriculture biologique
flacon pompe 50 ml

37.50€ HT / 45€ TTC

SOIN PRÉCIEUX

Crème sublimante visage au thé vert et au lotus bio

98 % du total des ingrédients sont d'origine naturelle
22 % du total des ingrédients sont issus de l'agriculture biologique
flacon pompe 50 ml

32.50€ HT / 39€ TTC

CRÈME DE RIZ EXFOLIANTE

Gommage doux visage au thé vert et riz blanc bio

98 % du total des ingrédients sont d'origine naturelle
20 % du total des ingrédients sont issus de l'agriculture biologique
tube 75 ml

27.50€ HT / 33€ TTC



Les tarifs sont exprimés en euros H.T (Hors Taxes) et TTC (Toutes Taxes Comprises)

Source : <https://www.astheya.fr/cosmetiques>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 11 sur 15

ZEN & BIO, 3 JOURS POUR VIVRE BIO ET PENSER ZEN !

Du vendredi 7 au dimanche 9 octobre, le salon Zen & Bio rassemblera des producteurs, transformateurs, artisans, distributeurs, fabricants, associations qui partageront leur offre bio et naturelle ou leur démarche écologique, alternative et durable (Alimentation et vins bio, mode et artisanat, maison écologique et habitat sain, mobilier, tourisme vert et jardinage, beauté, santé et bien-être, cosmétiques et soins, mieux-être, développement personnel).

Les visiteurs sont également de plus en plus nombreux à venir échanger sur des sujets liés au bien-être et à l'environnement, mais aussi sur nos modes de consommation.

Le salon Zen & Bio Nantes propose un programme d'animations complet et interactif, pour pousser la réflexion plus loin. Assister à des conférences animées par des experts du bio et du bien-être, découvrir de nouvelles pratiques en participant aux ateliers, ou encore mettre la main à la pâte pour faire soi-même... Nous vous souhaitons les plus belles découvertes pour cette 15ème édition !

INFORMATIONS PRATIQUES

Du vendredi 7 au dimanche 9 octobre - De 10h à 19h

Parc des Expositions de la Beaujoire - Hall 4 - Nantes

Plein tarif : 5€ à régler sur place si vous ne disposez pas d'une invitation gratuite.

Tarif réduit : 3€ pour toute inscription sur le site internet du salon

Plan d'accès : Cliquez [ici](#)

Le Réseau des salons ZEN&BIO

10 SALONS EN RÉGIONS pour vous accompagner au plus près de vos clients

LE RÉSEAU
DES SALONS ZEN & BIO C'EST :

- 10 rendez-vous attendus par un public local, fidèle, ciblé et acheteur
- Des événements leaders dans leur région
- Une garantie de sérieux avec des exposants triés sur le volet, selon notre charte de sélection rigoureuse
- Un organisateur expert des salons bio depuis plus de 50 ans
- Un programme complet et interactif. Plus de 100 animations par salon sont proposées au public
- Un contact avec la communauté bio toute l'année avec notre **site de vente en ligne** : www.sevellia.com
- Un **ancrage local fort** avec des producteurs de la région, des partenariats avec la presse et les institutionnels locaux

PARTICIPEZ

AUX SALONS DU RÉSEAU ZEN&BIO ET :

- Rencontrez votre public : présentez vos produits ou services à une clientèle à la recherche de bien-être, de produits de qualité et respectueux de l'environnement
- Profitez du savoir-faire et du sérieux d'un organisateur reconnu et engagé
- Organisez des ateliers pour mettre en lumière vos pratiques
- Développez votre activité dans un cadre convivial de qualité
- Soyez présent 365 jours sur Sevellia.com



Source : <https://www.salon-zenetbio.com/nantes/visiter/zen-et-bio-nantes-presentation-du-salon/>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 12 sur 15

Ressource n°10 : Les critères de sélection des exposants au salon Zen & Bio

Le comité de sélection se réserve le droit de refuser certains produits ou certains candidats.

(...) **Beauté**

Pour les cosmétiques, une certification bio est fortement recommandée mais des produits non certifiés peuvent être acceptés sur présentation de leur composition. Ils doivent être composés en grande partie de végétal et de substances naturelles et être exempts d'ingrédients reconnus nocifs pour la santé ou sur lesquels un doute existe.

Source : <https://www.salon-zenetbio.com/le-reseau/les-salons-zen-bio/charte-de-selection-des-salons-zen-bio/>

Ressource n°11 : Les consignes pour la participation d'Asthéya au salon Zen & Bio



Bonjour,

Ce salon sera le moyen de faire connaître nos cosmétiques auprès du grand public, avant de les lancer en vente à domicile. Nous serons deux à tenir le stand, vous et moi.

POUR LE COÛT DU SALON

On part sur un petit stand, 2 m de façade conviendrait bien, nous n'avons que 3 produits à présenter !

Un angle serait idéal si c'est possible pour une petite surface ?

Il faut un compteur électrique pour brancher les ordinateurs, une table d'1 m, de la moquette sur toute la surface du stand, 4 chaises (2 pour vous et moi + 2 pour les visiteurs).

Je prévois un atelier bien être « Soins du visage » pour faire essayer nos produits.

On réserve 100 invitations et un duo de bannières sur le site internet dédié pendant 3 mois.

Je ne souhaite pas présenter nos produits sur sevellia.com afin de ne pas faire concurrence à nos conseillères globe-trotteurs qui vendront à leur tour notre gamme de soins au domicile des clients.

Le forfait global lié au coût du personnel (vous et moi) sur place s'élève à 600 € charges incluses.

POUR LA RENTABILITÉ

On prévoit de vendre 40 unités de chaque référence KYOTO au tarif catalogue. (TVA 20 %). Notre taux de marque est de 60 %.

Je vous rappelle que nos marges et notre rentabilité se calculent toujours à partir du prix en euros HT (Hors Taxes)

Merci pour tout !

Lucie Dufresne / Responsable commerciale

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 13 sur 15

Ressource n°12 : Le tarif des stands pour les exposants au salon Zen&Bio de Nantes

NANTES du 7 au 9 octobre	TARIFS H.T.*
STAND : Surface (profondeur 2,5 m). Cloisons bois clair (hauteur 2,40 m). Éclairage (1 spot/3m ²), 1 enseigne	
5 m ² (2m de façade)	760,00 €
6,25 m ² (2,5m de façade)	950,00 €
7,5 m ² (3m de façade)	1 140,00 €
8,75 m ² (3,5m de façade)	1 330,00 €
10 m ² (4m de façade)	1 520,00 €
12,5 m ² (5m de façade)	1 900,00 €
15 m ² (6m de façade)	2 280,00 €
17,5 m ² (7m de façade)	2 660,00 €
20 m ² (8m de façade)	3 040,00 €
1 angle à partir de 7,5m ² / 2 angles à partir de 15m ²	230 €
Forfait obligatoire (Frais dossier, 100 invitations, 3 badges et promotion du salon)	240€
EQUIPEMENT	
Compteur électrique (Pose d'un disjoncteur plus consommation)	164 €
Branchement eau, Évacuation et Consommation	240 €
Réserve personnelle 1 m ² pris sur le stand, porte + clé	168 €
Table (Au mètre linéaire)	25 € le m
Chaise (A l'unité)	18 €
Spots supplémentaires (Compteur obligatoire à partir de 3 spots)	35 €
Moquette (Au mètre carré)	19 € le m ²
CONFÉRENCES ET ANIMATIONS	
Conférence semaine Exposant	130 €
Conférence week-end Exposant	180 €
Conférence semaine Non-exposant	190 €
Conférence week-end Non-exposant	250 €
Atelier bien-être	70 €
Animation créative	Gratuit
COMMUNICATION	
100 invitations par salon sont comprises dans votre forfait	Gratuit
Votre logo sur le plan visiteur & plan mural	90€
Bandeau pub sous le plan visiteur	190 €
4 ^{ème} de couverture sur le plan visiteur	290 €
Duo de bannières sur le site internet dédié (3 mois)	160 €
Je souhaite publier mes produits sur sevellia.com	228€

***H.T. : Hors Taxes**

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 14 sur 15

Ressource n°13 : La page d'accueil du compte Facebook d'Asthéya

Source : <https://www.facebook.com/astheya.official/>

Ressource n°14 : Les statistiques du compte Facebook d'Asthéya



Votre post a généré 226 « likes » et 316 « partages ». Habituellement, chaque « post » génère en moyenne 3 % de « likes » (les « j'aime ») et 5 % de « partages » (par rapport au nombre d'abonnés).

Lucie Dufresne / Responsable commerciale Asthéya

Source : document d'auteurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2022
SUJET	2209-MCVB-2 3	Page 15 sur 15