

➤ Présentation

L'épreuve est basée sur un cas simplifié, présentant une entreprise, ses produits et/ou ses prestations. À partir d'extraits de diverses publications écrites et de photos, le candidat est amené à analyser la situation, l'évolution et les décisions de l'entreprise. Quelques calculs commerciaux simples sont également proposés, ne nécessitant pas forcément l'usage de la calculatrice ; cependant, à toutes fins utiles, l'usage de la calculatrice du logiciel TestWe est autorisé.

Le candidat sera amené à commenter les challenges auxquels l'entreprise se retrouve confrontée puis à envisager ou évaluer des solutions.

Chaque sujet se déroule sous la forme d'un QCM (questions à Choix Multiples) d'une durée de 45 minutes comportant entre 30 et 50 questions dont le niveau de difficulté est variable (simple, moyen, difficile). Le sujet est divisé en 4 à 6 sous parties. Chaque sous-partie comporte un nombre équivalent de questions. De plus, chaque sous-partie est autonome et précédée d'un court préambule ou d'instructions générales.

Le temps imparti à chaque sous-partie n'est pas imposé ; le candidat est donc libre de gérer son temps comme il l'entend, au sein de chaque sous-partie (possibilité de répondre aux questions de la sous-partie dans un ordre différent de celui qui est proposé) comme au sein de l'épreuve (possibilité de traiter chaque sous-partie dans l'ordre qu'il souhaite). Pour une gestion du temps optimisée, il est cependant vivement conseillé de réaliser l'épreuve dans l'ordre d'apparition des sous-parties et des questions.

Chaque question comporte quatre propositions de réponses possibles auxquelles s'ajoute la mention « aucune bonne réponse ». Le candidat devra cocher ce qui lui semblera répondre au mieux à la question posée (y-compris pour les calculs mentaux). Ainsi, selon la question posée, toutes les configurations de réponses seront possibles : les quatre réponses (ou trois ou deux ou une seule) peuvent être bonnes, sinon aucune.

Les réponses ne sont pas coefficientées. Une bonne réponse rapporte un point ; une réponse partiellement bonne (cas où une partie seulement des items qui devaient être cochés l'ont été) ne rapporte aucun point. Le calcul de la note finale sur 20 est : $(20 / \text{nombre total de question}) \times \text{nombre de bonnes réponses}$.

Les épreuves de négociation commerciale du Concours Passerelle 1 d'une part et du Concours Passerelle 2 d'autre part sont différentes. Celle du Concours Passerelle 2 est plus complexe et nécessite un niveau d'expertise commerciale plus aiguisé pour être réussie.

➤ Objectif

L'objectif de l'épreuve est de tester la capacité du candidat à situer l'entreprise sur son marché et à exploiter les relations commerciales qu'elle entretient avec les clients ou les prospects.

L'épreuve est conçue pour évaluer des capacités de réflexion et des compétences professionnelles.

L'épreuve permet aussi de mesurer des connaissances théoriques correspondant au niveau de formation des étudiants.

➤ Conseils de préparation

Pour se préparer à l'épreuve, les candidats sont invités à travailler le programme suivant :

- Le contexte de l'action du commercial : environnement de l'action, les marchés, la demande, la concurrence, la veille commerciale.
- L'analyse de la clientèle : la connaissance du client, les outils de connaissance.
- L'adaptation des solutions commerciales aux cibles prospects/clients : orientations stratégiques, gestion de l'offre produits/services, fixation et négociation du prix et des conditions commerciales, organisation de la distribution.
- Le diagnostic et la préparation d'une situation de négociation commerciale : historique, acteurs, enjeux, objectifs, marge de manœuvre.
- La diversité des situations de relation commerciale selon le support, le lieu, le produit ou le service, la clientèle.
- Les spécificités de la négociation B to B et B to C : typologie d'acheteurs, critères et processus d'achat, motivations.
- Les techniques et outils de la vente.
- Le management opérationnel : constitution de l'équipe commerciale, organisation de l'activité commerciale, objectifs, rémunération, animation et stimulation.
- Le management de l'équipe commerciale.

Quel que soit le niveau de Concours auquel ils postulent, et malgré la différence de niveau des deux épreuves, il est suggéré au candidat de s'entraîner aussi bien avec l'épreuve d'entraînement du Concours Passerelle 1 qu'avec celle du Concours Passerelle 2.

➤ Bibliographie

Ouvrages universitaires :

- Marketing Management - Kotler, Dubois et Manceau
- L'encyclopédie du marketing -JM Lehu

Ouvrages scolaires :

- Relation client - BTS NRC
- Gestion de la relation commerciale BTS MUC
- Management et gestion des unités commerciales - BTS MUC
- Management de l'équipe commerciale - BTS NRC
- Gestion de clientèles - BTS NRC Éditeurs Nathan Techniques ou Foucher