



17^{ème} Challenge de Négociation Commerciale **LES NEGOCIALES**

CAS VENDEUR

Vous êtes conseiller clientèle (jeunes et étudiants), détaché pour la rentrée dans un « point étudiant » dans une agence LCL de Lille.

Descriptif de votre situation

Un prospect vous est dirigé, étudiant, 20 ans environ, qui cherche des renseignements sur le prêt ordinateur à 1 euro par jour.

Vos objectifs

Votre rôle consistera à répondre à ses attentes, et à mener l'entretien de façon à en savoir plus sur le client, pour envisager d'autres ventes avec lui. Ces ventes pourront être conclues au cours de ce même entretien ou donner lieu à un autre rendez-vous.

Vos produits

Vous disposez des produits suivants, présumés convenir aux besoins des étudiants. (Voir fiches).

Fiche crédit PC portable à 1 euro par jour.

Fiche livret jeune.

Fiche AVERTIS.

Fiche sécurimobile.

Fiche AESF.

Fiche LCL Interactif.

Fiche Carte Cléo

Fiche Multi Risques Habitation étudiant.

Fiche convention Zen.