

Fécamp. Au lycée Maupassant, les futurs technico-commerciaux se prêtent aux jeux de leurs professeurs



Lénaïck Hérouard (à g.) a écouté attentivement Leeloo Pinchon et Lilian Lechauve pour choisir le poêle à bois le plus approprié pour son habitation Paris Normandie

Une 11e édition des Trophées des BTS « Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques » étaient proposés aux élèves par leurs professeurs. Des jeux de rôle pour acquérir de l'expérience.

Les étudiants du lycée Maupassant, de 1e et 2e années de BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) se sont prêtés mardi 4 mars 2025, toute la journée, à des activités spéciales concoctées par leurs enseignants, Corinne Rubin et Sébastien Deneuve. « Ce BTS forme des étudiants – de futurs technico-commerciaux – sur deux ans dans les métiers de la vente de produits. Les activités que nous avons préparées sont axées essentiellement sur des techniques de vente. Cela passe par la présentation de produits, ou bien par la participation à des jeux de rôle », explique Corinne Rubin.

Progresser dans les techniques de vente

Parmi les exercices, Lénaïck Hérouard, l'acheteur, Leeloo Pinchon et Lilian Lechauve, les vendeurs, ont simulé un entretien de vente d'une quinzaine de minutes. Le premier souhaitant un poêle à bois pour sa maison, les deux autres l'ont conseillé en s'appuyant sur un dossier très technique de différents produits. « C'est intéressant, c'est enrichissant, c'est une bonne préparation », commente Leeloo, qui souhaiterait travailler à l'étranger après ses études. Corinne Rubin a analysé ce jeu de rôle et l'a enrichi afin que ces futurs technico-commerciaux puissent progresser dans leurs techniques de vente.