Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - E5 - Management de l'activité technico-commerciale - BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) - Session 2015

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen s'inscrit dans le cadre de l'épreuve E5 du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST). Il aborde des thématiques liées à la gestion de l'activité technico-commerciale, notamment le ciblage de clients et la mise en place d'un plan d'action commercial. Les étudiants doivent analyser la situation d'une PME, SAS Filtres MONNET, et proposer des solutions adaptées à son développement commercial.

2. Correction question par question

1.1. Forces de SAS Filtres MONNET

Cette question demande d'identifier les forces de l'entreprise pour conquérir la clientèle des PME/PMI dans le secteur de la mécanique générale.

Les forces de SAS Filtres MONNET incluent :

- **Expérience et notoriété :** Leader sur le marché de la filtration industrielle avec une forte réputation auprès des grands comptes.
- **Produits adaptés :** Une gamme de produits de filtration spécialisée qui répond aux besoins spécifiques des PME/PMI.
- **Certifications :** Certification ISO 9001 garantissant la qualité des produits et services.
- **Ressources humaines qualifiées :** Une équipe commerciale expérimentée et formée, capable de comprendre les besoins des clients.
- **Engagement envers le développement durable :** Alignement avec les attentes du marché en matière d'environnement, ce qui peut séduire les PME soucieuses de leur impact écologique.

1.2. Opportunité de cibler les PME/PMI

Il s'agit ici de justifier l'opportunité technique et commerciale pour SAS Filtres MONNET de cibler les PME/PMI.

La cible des PME/PMI présente plusieurs opportunités :

- **Marché en croissance :** Les PME/PMI représentent une part significative du marché de la mécanique générale, avec des besoins croissants en filtration.
- **Moins de concurrence :** Moins de grandes entreprises se concentrent sur ce segment, permettant à SAS Filtres MONNET de se positionner comme un acteur clé.
- **Produits personnalisés :** Possibilité d'offrir des solutions adaptées aux besoins spécifiques des PME, ce qui peut renforcer la fidélité des clients.
- **Développement durable :** Les PME sont de plus en plus attentives à l'impact environnemental, et les solutions de filtration peuvent les aider à répondre à ces enjeux.

2.1. Supports de communication à prévoir sur le stand

Cette question demande d'énumérer les supports de communication nécessaires pour le stand au salon POLLUTEC.

Les principaux supports de communication à prévoir sont :

- Brochures et catalogues des produits.
- Affiches et kakemonos présentant les solutions de filtration.
- Écrans pour des démonstrations vidéo des produits en action.
- Cartes de visite pour les échanges avec les visiteurs.
- Échantillons de produits pour démonstration tactile.
- Tableau d'affichage des offres spéciales ou des promotions.

2.2. Proposition d’aménagement du stand

Cette question demande de préparer une proposition d’aménagement du stand en tenant compte des contraintes techniques et commerciales.

Pour l'aménagement du stand de 6m x 9m, il est conseillé de :

- Créer un espace d'accueil avec un comptoir pour accueillir les visiteurs.
- Installer des zones de démonstration des machines de filtration.
- Prévoir un espace de stockage pour les brochures et les échantillons.
- Utiliser des cloisons pour délimiter les espaces et assurer une circulation fluide.
- Intégrer une signalétique claire pour orienter les visiteurs vers les différentes zones.

2.3. Profil de poste de technico-commercial

Cette question demande de présenter le profil de poste pour le recrutement d'un(e) technico-commercial(e).

Le profil de poste pourrait inclure :

- **Titre du poste :** Technico-commercial itinérant.
- **Mission principale :** Développer le portefeuille clients dans le secteur des PME/PMI.
- **Compétences requises :** Connaissance des produits de filtration, compétences en vente, capacité à établir des relations clients.
- **Formation :** Diplôme en commerce ou technique, idéalement avec une spécialisation en mécanique.
- **Expérience :** Expérience dans un poste similaire souhaitée.
- **Qualités personnelles :** Autonomie, sens de l'écoute, capacité à travailler en équipe.

3. Synthèse finale

Lors de l'examen, il est essentiel de :

- Bien lire les questions pour ne pas s'écarter du sujet.
- Structurer ses réponses de manière claire et logique.
- Utiliser des exemples concrets tirés des annexes pour illustrer ses propos.
- Être précis dans les réponses, notamment lors de l'énumération ou de la justification.
- Veiller à respecter les contraintes de temps pour chaque question.

© FormaV EI. Tous droits réservés.
Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.