

Les étudiants de BTS domotique en séminaire à Nogaro

9 garçons et une fille motivés



Les étudiants de BTS domotique en séminaire à Nogaro

Un nouveau BTS est créé depuis la rentrée 2018 au sein de la cité scolaire d'Artagnan. Il est intitulé : « BTS Technico-commercial option domotique et environnement technique du bâtiment ». Le mercredi 26 septembre, les dix étudiants – dont une jeune fille - de cette 1^{re} année ont entamé pour deux jours un « séminaire d'intégration » ayant pour objet les techniques de commercialisation.

Le programme consistait, le mercredi, à suivre des conférences le matin et, l'après-midi, à préparer une présentation « Power point » (1) en trois groupes de travail pour rendre compte des conférences. Le jeudi était consacré à la restitution de ce que les groupes avaient retenu de ces conférences et aux échanges entre les étudiants et les enseignants.

Le mercredi matin, les étudiants étaient encadrés par Alan-Henry Lacombe (professeur de communication), Valérie Kugler (professeur d'anglais), Éric Busson (professeur de Lettres) et Christophe Maufra (conseiller pédagogique d'éducation).

Les conférences

Après l'accueil dans la salle du conseil de la mairie de Nogaro par la proviseure, Sylvie Lepetitcorps, trois conférences ont été prononcées :

sur les problèmes de développement de l'aéro-club de Nogaro, par son coprésident, Christian Vrancken,

sur le développement d'un commerce de vêtements et les techniques commerciales en général, en anglais, par Isabelle Nalley-De Souza, actuellement propriétaire de la boutique « Le Placard », rue Nationale,

sur le travail d'un commercial de terrain, par Laurent Fabrigo, commercial chez Verandabel à Fleurance.

Christian Vrancken

S'agissant du développement de l'aéro-club, Christian Vrancken expose ses nombreux atouts et ses brillants résultats, ses quelques points faibles, ses projets de développement et de rapprochement avec les Nogaroliens (2).

Isabelle Nalley-De Souza

Elle a fait aux États-Unis une carrière de chef de service client. Elle a donné toute une série de conseils pour réussir dans le commerce. Elle a indiqué les différences de réactions des clients des pays anglophones, « où la publicité est parfois trompeuse » et de ceux de France. Elle a insisté sur le fait que le but d'un entretien commercial n'est pas de faire la conversation, mais de conclure une vente et d'obtenir des résultats plus élevés que ce qui a été fixé. Il faut être préparé à répondre aux objections, aux comparaisons que les clients font avec d'autres produits grâce à Internet et surtout, connaître parfaitement son produit.

Laurent Fabrigo

Laurent Fabrigo, qui se revendique autodidacte, vend des vérandas. Sa conférence, très concrète, sent son homme de terrain. Il conseille d'avoir une bonne présentation. Lui aussi insiste sur la connaissance parfaite du produit. Le bon commercial conseille le client. Pour lui, il analyse les points forts et les points faibles de ses produits et de ceux de la concurrence et les présente astucieusement. Le plus important : il est motivé, disponible, souriant et d'un abord avenant. Il réagit vite, mais il doit laisser parler le client et être patient.

(1) Power point est un logiciel de présentation sur un écran. (2) Nous reviendrons plus en détail sur ces projets passionnants.



La promotion



Christophe MaufRAS et Sylvie Petitcorps



Christian Vrancken et Martin Eyglunet (de l'aéro-club)



Isabelle Nalley-De Souza



Laurant Fabrigo



Christian Vrancken, Valérie Kugler et Alan-Henry Lacombe



Restitution le jeudi par un groupe - Photo communiquée par Christophe MaufRAS



Autre restitution - Photo communiquée par Christophe MaufRAS