

DCF CHALLENGE

Le concours de l'intelligence commerciale

THÈME 2020 - 2021

LA MOBILITÉ COMME SERVICE

FINALES LOCALES - MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE



Organisé par



En partenariat avec le



Avec le soutien du



FINALES LOCALES DCF CHALLENGE 2021

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE - Opération d'animation de réseau au sein d'une caisse locale de Crédit Mutuel

1. Retour sur les étapes précédentes

Dès le mois d'octobre 2020 et jusqu'au 31 décembre 2020... Le *serious game* (étape #1) vous a permis de (re)découvrir de nombreuses notions relatives à la négociation commerciale : prospection, ciblage, découverte des besoins, proposition d'offre, rédaction de devis, saisie de CRM...

À partir du 2 novembre 2020... Au cours du cas partenaire (étape #2), vous avez défini en binôme un plan de développement ayant pour finalité de structurer une proposition commerciale pertinente sur le marché de la « mobilité comme service ». Ainsi, vous avez répondu à la problématique suivante : Comment Crédit Mutuel Alliance Fédérale peut se différencier et s'imposer sur le marché en devenant de la « mobilité comme service » en proposant à sa cible une offre, innovante et adaptée, répondant à ses valeurs et enjeux stratégiques ?

2. Rappel de vos missions

En effet, votre mission principale consiste à aider le réseau des Caisses de Crédit Mutuel à optimiser ses résultats dans le domaine des offres en lien avec les mobilités. La remplir implique la réalisation d'un certain nombre d'actions, parmi lesquelles :

- ▶ Structurer une proposition d'offre en lien avec les nouvelles mobilités et la « mobilité comme service » ;
- ▶ Assurer la promotion de l'offre Crédit Mutuel Auto auprès des conseillers clientèle des caisses locales du secteur dijonnais ;
- ▶ Faciliter la conquête et la fidélisation d'une cible de jeunes actifs (âge ≤ 35 ans) sur le marché des particuliers ;
- ▶ Véhiculer les valeurs mutualistes, sociales et environnementales du Groupe.

N'hésitez pas à consulter le site « Choisir et financer votre voiture » de manière à obtenir des chiffres concrets en lien avec l'offre Crédit Mutuel Auto. C'est par [ici](#).

3. Zoom sur les métiers du Crédit Mutuel en lien avec la mise en situation professionnelle

Animateur de réseau

Afin de vous permettre de vous approprier votre fonction, vous disposez de l'annonce de recrutement à laquelle vous aviez postulé il y a de cela quelques mois (cliquer [ici](#) pour la télécharger). Vous disposez également d'un interview d'Emmanuel, animateur commercial aux assurances du Crédit Mutuel, accessible [ici](#).

Directeur de caisse

Le directeur de caisse est plus qu'un simple directeur d'agence. Il a un profil multi-casquettes. Pour en savoir plus, cliquer [ici](#).

Chargé de clientèle particuliers

Ce profil commercial est l'interlocuteur privilégié des clients. Pour en savoir plus, cliquer [ici](#).

4. Modalités de l'épreuve de mise en situation professionnelle

La finale locale de cette édition (étape #3) consiste en une opération d'animation de réseau, filmée, devant un jury composé de membres DCF, d'institutionnels et d'un représentant de l'entreprise partenaire. L'épreuve, publique et d'une durée maximale de 15 minutes (hors débriefing), voit concourir les meilleurs binômes par catégorie désignés par leur établissement d'origine.

Les étudiants conservent leurs rôles d'animateurs commerciaux travaillant en binôme au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Un représentant du partenaire ou un membre DCF joue le directeur de caisse. Les membres du jury peuvent se placer dans la peau de chargés de clientèle de la caisse en question afin de faciliter les interactions et accentuer la dimension réaliste de la mise en situation professionnelle.

L'épreuve s'inscrit dans une logique chronologique et professionnalisante.



5. Scénario de la mise en situation professionnelle des finales locales

Informations préalables	Sous la responsabilité de votre directeur commercial, vous êtes responsables de l'animation des caisses de Crédit Mutuel sur le district de la direction régionale Bourgogne-Champagne. Vous êtes précisément affectés tous deux sur le secteur de Dijon qui regroupe une quinzaine de caisses locales.
Objectif	En 15 minutes maximum, vous devez faire adhérer le directeur de l'une de ces caisses et ses chargés de clientèle à l'action « <i>Mobility as a service</i> » que vous avez définie en étape #2 (autrement dit, vendre votre offre).
Proposition de plan d'intervention	<p>Vous devez respecter les grandes étapes d'une opération d'animation de réseau, à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Introduire la réunion, ▶ Clarifier le positionnement et les enjeux de l'opération, ▶ Présenter l'offre « <i>Mobility as a service</i> » (s'appuyer sur le travail réalisé lors de l'étape #2), ▶ Fixer des objectifs de vente réalistes mais ambitieux, ▶ Sélectionner les publics cibles, ▶ Proposer un argumentaire de vente et des indicateurs clés de mesure de la performance (KPI), ▶ Répondre aux craintes ou questions soulevées par le directeur de caisse ou ses collaborateurs, ▶ Fixer une date pour dresser un premier bilan de l'opération, ▶ Prendre congé.
Résultats attendus	Si vous êtes suffisamment convaincants, le directeur de la caisse de Crédit Mutuel et ses chargés de clientèle seront enthousiasmés par l'opération que vous proposez et seront enclins à diffuser votre offre au plus tôt à leurs clients/prospects.




NB : Les indications géographiques tirées de la mise en situation sont données uniquement à titre immersif. Les développements et propositions doivent rester généralistes pour être transposables à toutes les caisses de Crédit Mutuel.



13 rue Dulong 75017 Paris
Tél. : 01 45 25 11 44
Mél : federation@reseau-dcf.fr

WWW.RESEAU-DCF.FR

© DCF. Tous droits réservés. Janvier 2021

 [@FederationDCF](https://twitter.com/FederationDCF)
 fb.com/ReseauDCF
 [@DCF-Fédération Nationale](https://www.linkedin.com/company/DCF-Federation-Nationale)