

*Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires*

Activité pour la classe : CFP

Crédit : *Joelle Bonenfant,  
Jean Lacroix*

**Thèmes et situations : Achat-Vente**

### Fiche pédagogique

| <b>Activité : Profession : commercial</b>           |   | <b>Compréhension orale</b> |
|---|---|----------------------------|
| <b>Objectifs communicatifs et/ou professionnels</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Parler des professions (mission, qualités, formation)</li> <li>• Parler de la personne</li> </ul>  |                            |
| <b>Objectifs linguistiques</b>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lexique des professions et activités professionnelles</li> <li>• Caractérisation de la personne (qualités et traits de caractère)</li> </ul>   |                            |
| <b>Déroulement et/ou commentaires</b>               | <p><i>Travail sur le document</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Travail collectif : activités 1 et 2. Ces activités portent sur la compréhension de la situation. Il s'agit d'identifier les paramètres fondamentaux de la situation : Qui ? Où ? Quoi ?</li> <li>2. Travail individuel (ou par 2) et mise en commun : activités 3, 4 et 5. Ces activités portent sur la compréhension du sens. Lors de la mise en commun, demander de justifier les réponses (indication des parties du dialogue qui contiennent les informations).</li> <li>3. Travail individuel (ou par 2) et mise en commun : activités 6 et 7. Ces activités portent sur le lexique. L'activité 6 peut se faire avec la transcription. Pour l'activité 7, si les étudiants ne connaissent pas la signification des sigles, leur demander de faire des hypothèses (côté ludique et créatif) avant de leur donner le sens exact.</li> </ol> |                            |
| <b>Matériel et/ou support</b>                       | Enregistrement audio du dialogue à télécharger  |                            |

## Profession : commercial

- Mademoiselle Brazo, vous êtes responsable du recrutement chez Thili France, leader européen d'outillage électrique portatif, quelles sont vos prévisions de recrutement pour les postes de commerciaux pour l'année à venir ?
- Nous prévoyons de recruter environ 200 commerciaux, c'est le nombre habituel pour notre société qui compte 1400 salariés, dont les deux tiers sont au commercial. Nous proposons essentiellement deux types de postes. Le premier, c'est l'attaché commercial dont la mission est double, à la fois fidéliser la clientèle existante et prospecter sur le terrain sur un secteur géographique déterminé et le second c'est le commercial sédentaire qui travaille au centre d'appels ou dans l'un de nos points de vente destinés aux professionnels du bâtiment.
- Quels profils recherchez-vous ?
- Essentiellement des bac+2 à option commerciale, c'est-à-dire des BTS force de vente ou IUT Techniques de commercialisation. Les élus doivent avoir un véritable goût pour la vente, être à la fois souples et tenaces et avoir une bonne capacité d'adaptation ainsi qu'une bonne résistance à la pression. Il va sans dire qu'ils ne doivent pas avoir peur de la mobilité géographique.
- Le recrutement est facile ?
- Pas toujours. Les bons commerciaux ne se trouvent pas facilement. Pour les attirer, nous mettons en avant les caractéristiques les plus attrayantes de l'entreprise notamment notre système de promotion interne : c'est toujours très motivant pour les jeunes embauchés et cela nous permet de maîtriser le turn over traditionnellement élevé dans les métiers de la vente.

## Profession : Commercial

### ➤ Activité 1 : Choisissez l'information exacte.

1. Ce document est
  - a. une interview
  - b. une publicité
  - c. un entretien d'embauche
  
2. Madame Brazo est
  - d. PDG de l'entreprise
  - e. responsable du recrutement
  - f. chef du personnel
  
3. L'entreprise Thili travaille dans le secteur de :
  - g. l'électronique
  - h. l'outillage électrique
  - i. l'électricité
  
4. L'entreprise Thili
  - j. est connue sur le marché européen
  - k. n'est pas connue sur le marché européen

### ➤ Activité 2 : Quels sont les thèmes évoqués ? Cochez les affirmations exactes.

Madame Brazo parle :

- Des prévisions de recrutement général
- Des prévisions de recrutement dans le commercial
- Des résultats de l'entreprise
- Des qualités que doivent posséder les candidats souhaitant travailler au commercial
- Des postes de commerciaux existants dans l'entreprise
- De la difficulté de sa tâche
- Des études que doivent avoir faites les candidats
- Du salaire proposé aux débutants

### ➤ Activité 3 : Dites si les affirmations sont vraies ou fausses.

|   | Vrai | Faux |
|---|------|------|
| 1. 66% des salariés de l'entreprise font du commercial.   |      |      |
| 2. L'entreprise recrute généralement 1400 employés par an.  |      |      |
| 3. L'entreprise possède des magasins spécialisés.   |      |      |
| 4. L'entreprise recherche principalement des candidats qui ont étudié au moins deux ans après le BAC. |      |      |
| 5. L'un des points forts de l'entreprise, c'est la possibilité de promotion.                          |      |      |
| 6. Les commerciaux changent rarement d'entreprise.  |      |      |

➤ **Activité 4 : Associez les professions et les tâches.**

- A. L'attaché commercial
- B. Le commercial

1. Il se déplace pour aller chercher de nouveaux clients
2. Il contacte les clients au téléphone.
3. Il travaille dans un magasin.
4. Il visite la clientèle de l'entreprise pour entretenir le contact.

| A | B |
|---|---|
|   |   |

➤ **Activité 5 : Cochez les qualités professionnelles évoquées par Mme Brazo.**

- Flexibilité
- Rigidité
- Organisation
- Fermeté
- Goût pour la vente
- Gentillesse
- Capacité à supporter les contraintes
- Capacité à modifier son comportement
- Goûts pour les déplacements

➤ **Activité 6 : Trouvez dans le document les synonymes des mots suivants.**

- Embauche : .....
- Rôle : .....
- Rechercher : .....
- Zone : .....
- Fixe : .....
- Magasin : .....
- Candidat retenu : .....
- Aimer : .....
- Etre évident : .....
- Changement de place : .....
- Plaire : .....
- Intéressant : .....
- Rotation : .....

➤ **Activité 7 : Donnez le sens des abréviations suivantes en rapport avec le système scolaire français.**

- BTS : .....
- IUT : .....
- BAC : .....

## Profession : Commercial : Corrigé

### ➤Activité 1 : Choisissez l'information exacte.

1. Ce document est
  - a. une interview
  - b. une publicité
  - c. un entretien d'embauche
  
2. Madame Brazo est
  - d. PDG de l'entreprise
  - e. responsable du recrutement
  - f. chef du personnel
  
3. L'entreprise Thili travaille dans le secteur de :
  - g. l'électronique
  - h. l'outillage électrique
  - i. l'électricité
  
4. L'entreprise Thili
  - m. est connue sur le marché européen
  - n. n'est pas connue sur le marché européen

### ➤Activité 2 : Quels sont les thèmes évoqués ? Cochez les affirmations exactes.

Madame Brazo parle :

- Des prévisions de recrutement général
- Des prévisions de recrutement dans le commercial**
- Des résultats de l'entreprise
- Des qualités que doivent posséder les candidats souhaitant travailler au commercial**
- Des postes de commerciaux existants dans l'entreprise**
- De la difficulté de sa tâche**
- Des études que doivent avoir faites les candidats**
- Du salaire proposé aux débutants

### ➤Activité 3 : Dites si les affirmations sont vraies ou fausses.

|   | Vrai | Faux |
|---|------|------|
| 1. 66% des salariés de l'entreprise font du commercial.   | ✓    |      |
| 2. L'entreprise recrute généralement 1400 employés par an.  |      | ✓    |
| 3. L'entreprise possède des magasins spécialisés.   | ✓    |      |
| 4. L'entreprise recherche principalement des candidats qui ont étudié au moins deux ans après le BAC. | ✓    |      |
| 5. L'un des points forts de l'entreprise, c'est la possibilité de promotion.                          | ✓    |      |
| 6. Les commerciaux changent rarement d'entreprise.  |      | ✓    |

➤ **Activité 4 : Associez les professions et les tâches.**

- A. L'attaché commercial
- B. Le commercial

1. Il se déplace pour aller chercher de nouveaux clients.
2. Il contacte les clients au téléphone.
3. Il travaille dans un magasin.
4. Il visite la clientèle de l'entreprise pour entretenir le contact.

| A   | B   |
|-----|-----|
| 1,4 | 2,3 |

➤ **Activité 5 : Cochez les qualités que doivent avoir les candidats recherchés par Mme Brazo.**

- Flexibilité
- Rigidité
- Organisation
- Fermeté
- Goût pour la vente
- Gentillesse
- Capacité à supporter les contraintes
- Capacité à modifier son comportement
- Goûts pour les déplacements

➤ **Activité 6 : Trouvez les synonymes des mots suivants.**

- Embauche : **recrutement**
- Rôle : **mission**
- Rechercher : **prospector**
- Zone : **secteur**
- Fixe : **sédentaire**
- Magasin : **point de vente**
- Candidat retenu : **candidat élu**
- Aimer : **avoir goût pour**
- Etre évident : **il va sans dire que**
- Changement de place : **mobilité**
- Plaire : **attirer**
- Intéressant : **attrayant**
- Rotation : **turn over**

➤ **Activité 7 : Donnez le sens des abréviations suivantes en rapport avec le système scolaire français.**

BTS : Brevet de technicien supérieur

IUT : **Institut universitaire de technologie**

BAC : **Baccalauréat** (de *Bacca Laureata* : baie de laurier)