**Situation professionnelle**

L’entreprise France Challenge crée en mai 2019 a proposé aux établissements scolaires (lycées professionnels et technologique qui préparent au BTS NDRC (vente)) de vendre des chocolats à des particuliers et à des professionnels. Pour ce faire, elle a mis en place un challenge national qui a permis à des élèves d’obtenir divers lots ;

* Les 3 meilleurs vendeurs nationaux ont été récompensés par un lot de type Iphone XS (ou équivalent)
* Le meilleur vendeur académique a gagné une enceinte mobile JBL 2GO, une batterie externe pour smartphone et d’autres articles numériques.
* La meilleure équipe de chaque classe a obtenu un lot de goodies.
* Une commission de 20% du chiffre d’affaires a été reversé pour les classes participantes.

X (à remplacer par le nombre réel) lycées sur Y (à remplacer par le nombre réel)ont participé à cette opération. A ce jour, France Challenge s’interroge sur la manière dont elle peut améliorer ce service proposé aux établissementsscolaires car c’était une première expérience qui nécessite peut-être un réajustement afin de gagner davantage de clients (établissements scolaires).

Aussi, le dirigeant de l’entreprise a décidé de réaliser une étude de marché auprès des différents établissements scolaires en France. Il a donc réalisé un questionnaire et il vous demande de sonder les clients du challenge 2019 ainsi que les clients potentiels (les établissements qui n’ont pas participé aux challenge).

Dans un premier temps, vous allez préparer votre prise de contact avec les clients.