

I. Module MG56

Extrait du référentiel BTS :

Le module « Projet commercial et actions professionnelles » est constitué d'activités qui par nature (vente, prospection, animation) ou par objet (enquête, étude, assistance logistique...) permettent de développer chez l'étudiant des capacités d'initiative, de créativité, de méthode, d'autonomie, de prise de responsabilité, de réalisation de soi et de travail de groupe, c'est-à-dire plus globalement des savoirs, des savoir-faire et des savoir-être recherchés chez un commercial.

Projet collectif

La conduite du projet suppose la création d'un groupe (de 3 à 5 étudiants) organisé et responsabilisé, évoluant selon sa propre dynamique en autonomie guidée dans le milieu professionnel. Pour les apprentis, le groupe peut être constitué de salariés de l'entreprise d'apprentissage.

Partenarial

Leur existence repose sur la présence de partenaires :

- Une entreprise ou une organisation extérieure authentique. On privilégiera les entreprises dont le comportement "client" renforce le caractère professionnel de la production, sans exclure l'établissement, son exploitation, ni les associations ;
- L'enseignant responsable du module.

On entendra par projet commercial des activités à caractère commercial pour lesquelles l'implication est importante.

Elles comprennent : conception, pilotage, réalisation et évaluation.

Les objectifs poursuivis dans le projet commercial relèvent des spécificités du champ professionnel dans lequel est positionné l'étudiant.

On entendra par actions des activités à caractère commercial, réalisées sur le terrain, de durée limitée. Cinq actions différentes seront réalisées au cours de la formation (ce chiffre est un minimum obligatoire).

Leur durée varie généralement d'une demi-journée à une journée. L'intérêt de ces journées est leur diversité afin de faire découvrir des situations pratiques différentes aux étudiants.

Exemples : sondage, animation de rayon, foires, inventaires, télévente, participation ponctuelle à un projet...

L'enseignant du module :

- Favorise l'action, fournit les outils méthodologiques, régule la dynamique du groupe, sa cohésion, sa motivation et ses contacts avec l'ensemble des partenaires ;
- Evalue le degré de maturation du projet et contrôle le respect des engagements ;
- Est le garant du bon fonctionnement du module. Il s'assure, à ce titre que la libre création et l'autonomie d'action sont préservées ;
- Est le garant de l'éthique. Il s'assure notamment que la logique pédagogique ne cède pas le pas à la logique financière ;
- Est chargé de :
 - o L'agrément des projets ;
 - o La gestion des ressources et contraintes ;
 - o La gestion des conflits et litiges entre partenaires et/ou personnes ressources ;
 - o La mise en place de l'évaluation certificative ;
 - o La valorisation documentaire des résultats.

Réaliser un projet

La notion projet :

Étymologie du mot projet

Du latin *projectum* (« jeter quelque chose vers l'avant ») dont est issu *projeter*

Grec : Il n'y a pas de correspondance à "projet". Mais le composé grec "PROBALLEIN", jeter en avant a forgé le mot "problème".

Particularité d'un projet :

Un projet évolue et représente un « brouillon » de l'avenir. En général, il n'a jamais de fin (il évolue sans cesse ou disparaît).

Faire un projet c'est donc « se projeter » ceci désigne une idée, une image, une représentation que l'on se fait du futur et de soi-même dans ce futur. C'est une représentation du réel dans le futur : avoir un projet, c'est envisager que quelque chose de meilleur est possible.

Déroulement d'un projet :

- Analyse et résultat du diagnostic pour déterminer une problématique
- Déterminer les principales causes de la problématique
- Déterminer les principales conséquences de la problématique
- Proposer des activités réalisables en développant vos actions.
- Analyser le résultat (si projet réalisé) ou définir les résultats attendus ou souhaités
- Proposer un suivi des projets/actions (A refaire, pourquoi ; si oui comment ? Il est possible d'apporter une autocritique de son projet (pourquoi mon action n'a pas réussi))

Note: Analyser le résultat c'est chiffrer et commenter les conséquences de votre fiche action ;

Trouver des pistes projets :

* Besoins dominants de la classe de BTS liés à améliorer les compétences professionnels

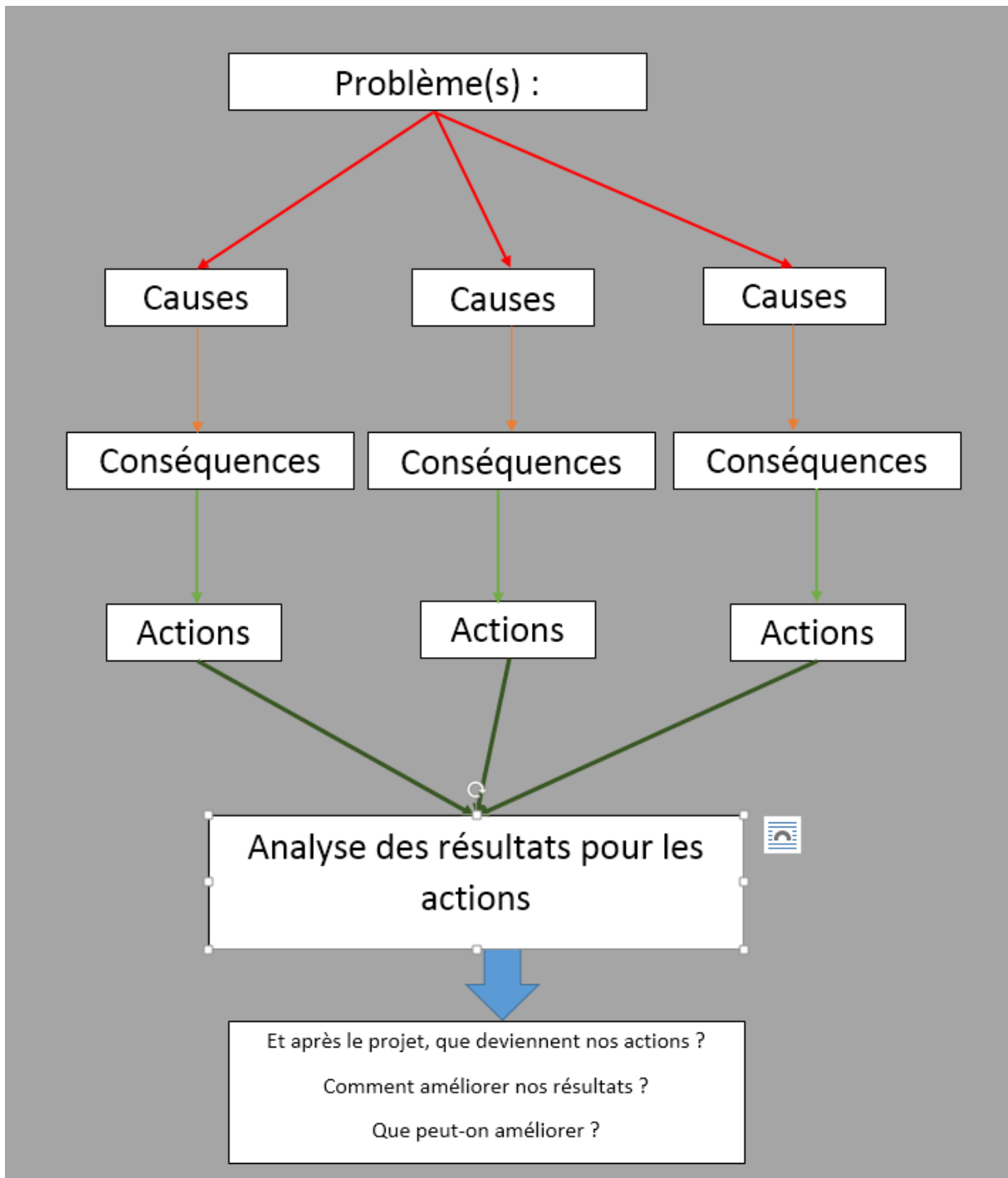
- Améliorer ses compétences dans un domaine précis
- Connaitre le fonctionnement d'une structure commerciale
- Connaitre le marché dans un pays étranger.

-

*Besoins liés à la demande d'une structure commerciale pour favoriser leur développement

- étude de clientèle
- Analyse du marché
- animation

-



Autre méthode pour poser les bases d'un projet
Un problème bien posé est à moitié résolu

La méthode QQQQCP **Quoi, Qui, Où, Quand, Comment, Pourquoi** est un aide-mémoire pour préparer un projet « non maîtrisé ». Il sert à identifier le problème dans son ensemble à partir de 6 questions :

Faire quoi ?: De Quoi s'agit-il : objet, méthodes, opérations, ...

* Quels sont les éléments, actions, opérations qui caractérisent la situation ? * Qu'est-ce que c'est ? * Que fait-on ?

.....

Où ? : Où le problème apparaît-il : service, atelier, process, ...

* Où se passe la situation, à quel endroit ? * Dans quel milieu ? A l'arrêt, pendant un déplacement, un transport ? * Dans quel service, à quel poste de travail ?

.....

Comment ? : Moyens, matériels, procédure, manière, ...

* Comment se déroule la situation ? * De quelle manière : procédures, instructions, modalités ? * Avec quel outillage, quelle machine ?

.....

Avec **qui ?** Qui est concerné : responsables, acteurs,

* Quels sont les personnes, services et sites concernés par la situation ? * Qui est acteur, responsable ? * Quelle est la fonction impliquée ?

.....

Pourquoi ? : A chaque question, se demander pourquoi ?

* Pourquoi réaliser telle action ? * Pourquoi respecter telle procédure

.....

Quand ? : Date, durée, fréquence, planning, ...

* Quand se passe la situation : date, mois, jour, poste, ... ? * Quelle est sa fréquence, à quel moment se produit-il ? * Depuis quand le problème a-t-il été découvert ?

.....

Fiche projet : Préparation Exemple 01

Problématique : Le marché de l'aquariophilie et le 3^{ème} plus important chiffre d'affaires en France après le secteur chiens et chats. Le poisson est l'animal de compagnie le plus représenté en France avec plus de 30 000 000 d'espèces. Cependant, le marché en France est bien en retard par rapport à la référence du l'aquariophilie en Allemagne.

Quels sont les différences entre ces 2 marchés ?? quelles offres proposent-ils ?? Quelles méthodes de vente, ??

Faire quoi ?:

Réaliser une étude sur le marché de l'animalerie en Allemagne, plus particulièrement sur la marché de l'aquariophilie car c'est le pays référence.

Etude :

Comparer l'offre et la demande entre la France et l'Allemagne

La tendance du marché, technique de vente, la réglementation

Où ? :

En Allemagne et au salon Interzoo à Nuremberg (la plus grande foire commerciale pour des fournitures pour animaux de compagnie au monde)

Comment ?

* Définir l'offre et la demande en France en réalisant une étude dans les magasins, auprès des fournisseurs (en France et en Allemagne).

* Analyser le marché et les tendances (salon- magazines spécialisés)

* Visiter des élevages de poissons exotiques

Trouver le financement:

Train/voiture : 200 euros **Hébergement :** 250 euros **Nourriture :** 250 euros

Transport sur place et autres frais : 100 euros **Support de communication :** 30 euros

Total estimation: 830 euros

Aide de la région pour mobilité : 450 euros/ apprenti donc reste 380 euros

Recherche financement : Ulule- kisskiss bank- Etik prévision= 150 euros

Animation école ?? Autres actions : 150 euros

A la charge des apprentis : 80 euros

Avec qui ?

Contacteur fournisseurs en aquariophilie pour trouver des partenaires.

(éleveurs, magasins spécialisés, grossistes).

Pourquoi ?

L'Allemagne a le plus grand salon au Monde de l'animalerie ; c'est une référence surtout pour l'aquariophilie.

Quand ? :

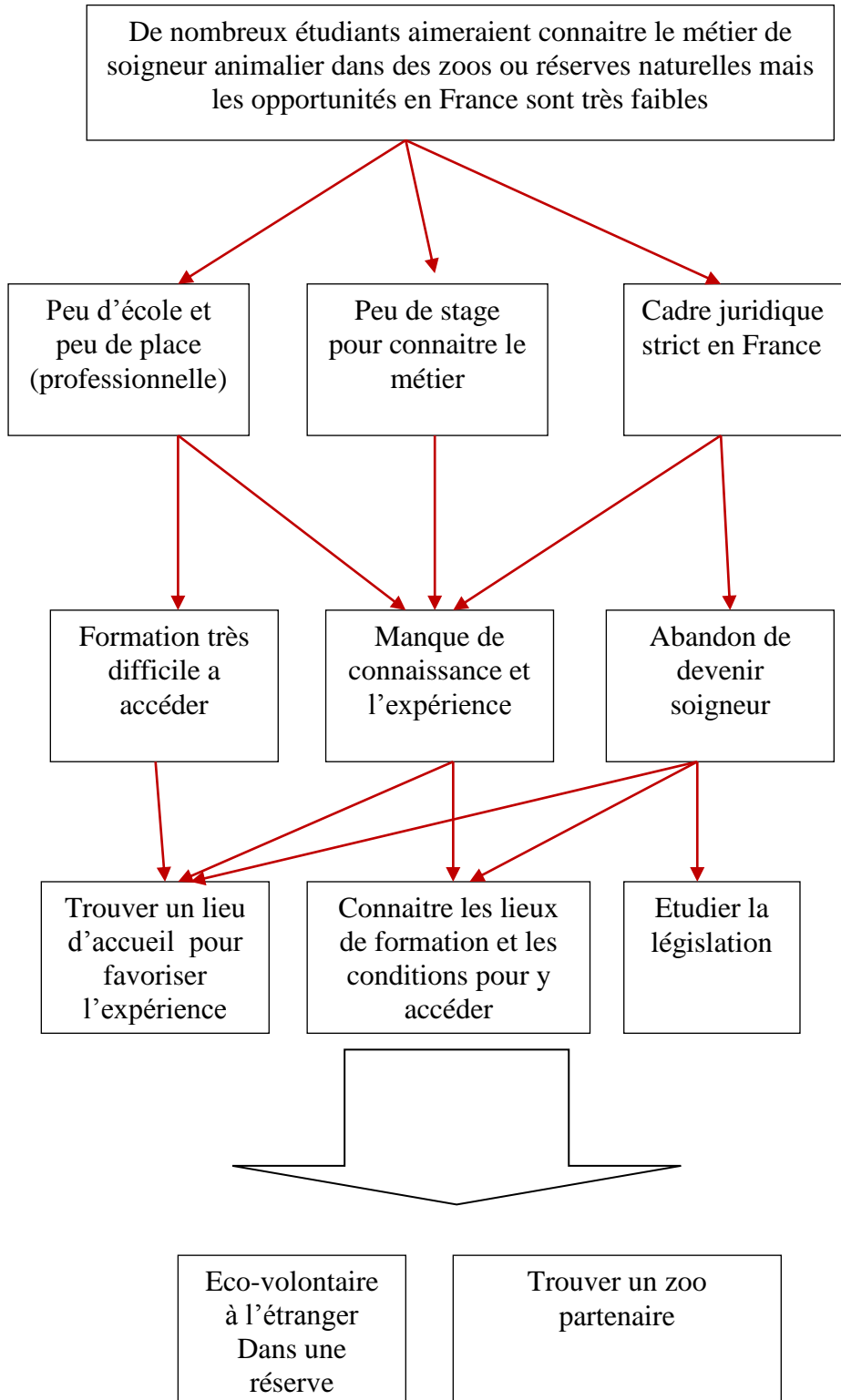
Voyage en Allemagne : du 21 Mai au 29 mai 2016

21 au 25 mai : Etude dans différents magasins

26.05.2016 - 29.05.2016 (salon Interzoo)

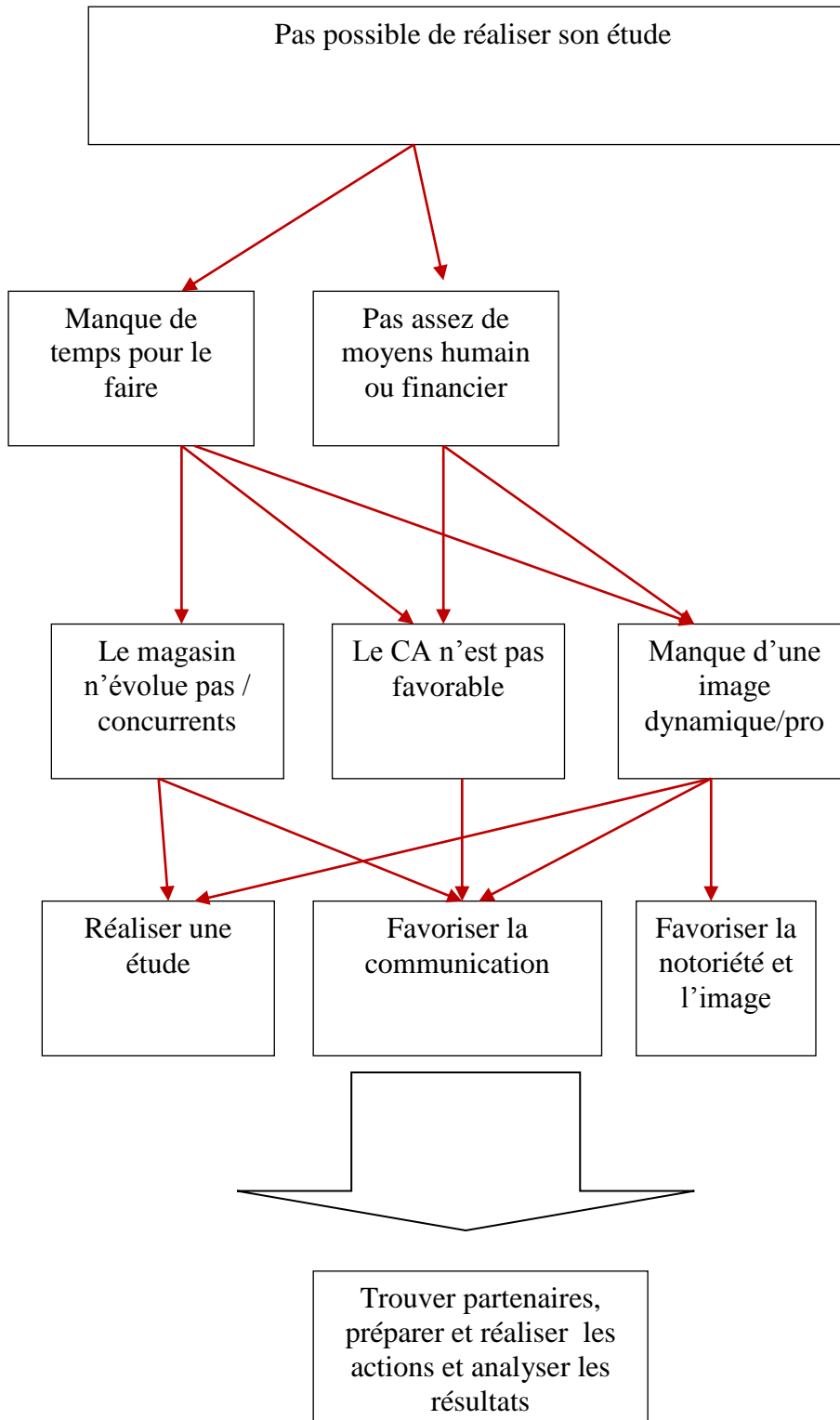
Réservation en mars !!

Exemple 02



Exemple 03

La société x aimerait pour se développer, réaliser une étude (dans son établissement ou à l'extérieur) mais elle ne parvient pas à le faire



Pour le Ministère, il faut répondre aux questions ci-dessous pour valider le projet

* Décrivez le programme de l'action : (type d'hébergement, transports, les visites professionnelles et culturelles, la restauration, quel type d'assurance avez-vous souscrit pour les jeunes et que couvre-t-elle ?, ...)

* Les objectifs pédagogiques du séjour : Si vous avez intégré une préparation linguistique, si le séjour a été réalisé en fonction du référentiel de formation des jeunes, si vous mettez en place une validation des acquis lors du séjour :

* Le contenu pédagogique : décrivez les activités pédagogiques des jeunes pendant ce séjour et montrez la cohérence du séjour avec la formation des jeunes au CFA :

* Listez les partenaires français et étrangers liés à votre action et précisez

* Décrivez en quelques lignes la ou les plus-values de cette action pour la formation actuelle et l'avenir personnel et professionnel de l'apprenti :

Projet 2016:Rechercher un projet :

Diviser les groupes selon les compétences de chacun. Les groupes peuvent être fixes ou mobiles sur une durée déterminée.

1. Définir des groupes (entre 3 et 5) de travail pour organiser un projet

Les groupes 01 et 02: Rechercher des pistes projets :

C'est ceux qui ont peut-être déjà des idées projet, des contacts

.....
.....

Les groupes 03 et 04 : Rechercher des moyens de financements

C'est ceux qui ont déjà des idées pour trouver de l'argent, ceux qui aiment les réseaux internet (ulule-kisskissbank), ceux qui ont des contacts avec des partenaires (financiers), sponsors ...

.....
.....

Le groupe 05 : Communiquer sur le projet

C'est ceux qui sont chargés de la communication (direction lycée, médias, presse, partenaires et autres). Ils ont des capacités à l'oral et à l'écrit, ils connaissent les détails du projet

.....
.....

Groupe 06 : Gérer la trésorerie :

C'est ceux qui vont gérer le budget, garder les preuves d'achats et les rentrées d'argent, gérer les ventes Etik. Capacités d'organisation, de gestion, informatiques

.....
.....

Restitution en classe par groupe.

2. Définir des groupes (entre 3 et 5) de travail pour réaliser un projet

Les groupes 01 et 02: organiser le travail avant et sur place :

Organiser les horaires de travail et les actions sur place, les formations avant départ, besoins matériel, humain

.....
.....

Les groupes 03 et 04 : Organiser le séjour :

Rechercher logement, organiser les repas, loisirs et visites.....

.....
.....

Le groupe 05 : Communiquer sur le projet

C'est ceux qui sont chargés de la communication (direction lycée, médias, presse, partenaires et autres). Ils ont des capacités à l'oral et à l'écrit, ils connaissent les détails du projet

.....
.....

Groupe 06 : Gérer la trésorerie :

C'est ceux qui vont gérer le budget, garder les preuves d'achats et les rentrées d'argent, gérer les ventes Etik. Capacités d'organisation, de gestion, informatiques

.....
.....

3. C'est la réalisation du projet

Une page sera consacrée au projet sur le site:

<https://sites.google.com/a/formation-animalerie.com/formation-animalerie/home>

4. Le projet collectif peut être réalisé dans l'entreprise avec les salariés (spécifique à l'apprentissage).

Exemple 01 (entreprise)

Votre MA vous demande de mettre en place des actions pour dynamiser les ventes dans le secteur chats car le CA n'est pas représentatif du marché en France

CA chats = + 15% en 3 ans alors que le magasin X a réalisé + 6% ces 3 dernières années

