

Diplôme : BTSA Technico-commercial

Module : M 56
Projet commercial et actions professionnelles

Objectif général du module :
Mettre en œuvre un projet commercial et des actions professionnelles

Indications de contenus, commentaires, recommandations pédagogiques

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.

Le projet et les actions sont conduits dans le cadre du champ professionnel sans exclure totalement les opportunités dans d'autres domaines.

Qu'il s'agisse d'actions ou de projets, ces activités sont fondées sur la transversabilité des savoirs et sur leur transférabilité à d'autres situations qu'elles soient individuelles ou collectives, privées ou professionnelles.

Le projet et les actions sont conduits dans un cadre partenarial et contractuel.

Le projet est conduit dans un cadre collectif.

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.

Contractuel

Négociée avec un partenaire, nécessite la mise en place d'un dispositif de type réglementaire :

- Contractualisation des relations entre les étudiants (agissant au nom d'une association) et le partenaire. À cet effet, un contrat de prestation de service sera passé ;

- Contractualisation des relations entre les étudiants et l'enseignant sous la forme d'un contrat pédagogique.
- À ce dispositif contractuel s'ajoutent :
- Pour les besoins du pilotage du projet : un tableau de bord, des fiches de bilan individuel et collectif ;
 - Pour les besoins de l'évaluation : des grilles d'évaluation formatives et certificatives.

On entendra par **projet commercial** des activités à caractère commercial pour lesquelles l'implication est importante. Elles comprennent : conception, pilotage, réalisation et évaluation.

Le projet s'inscrit dans la démarche de pédagogie du projet en complémentarité avec le projet envisagé dans le module M22, voire avec le projet EPS.

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

Le projet initiative et communication (PIC) et le projet commercial peuvent être liés, en particulier dans la mesure où tout projet commercial offre la possibilité de réaliser des produits de communication.

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...

Précisions sur le rôle des partenaires internes :

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 ;
- Évalue le degré de maturation du projet et contrôle le respect des engagements ;
- Ne se substitue pas à l'étudiant dans la production ;
- 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.

Remarque sur la gestion du temps

L'horaire élève est de 43,5 heures au titre du module et de l'équivalent de une à deux semaines décomptées sur le temps de stage et réparties sur les deux années à un rythme choisi par l'équipe pédagogique.

Une partie de ce temps doit être intégrée à l'emploi du temps sous forme de plages horaires fixes, intermittentes ou non. Ce temps sera employé de façon autonome par les groupes-projet (prospection, préparation...) qui devront rendre compte de son utilisation.

L'autre partie sera considérée comme un crédit d'heures à utiliser par l'étudiant en fonction des besoins de ses actions et de son projet. L'emploi de cette partie devra être négociée avec le tuteur et l'ensemble de l'équipe pédagogique. Cela suppose une flexibilité rendue nécessaire par les contraintes des partenaires.

Le temps consacré aux actions doit représenter, au minimum, cinq demi-journées.

Moyens nécessaires pour la mise en œuvre du module

Il est indispensable que les étudiants de la filière disposent d'un accès aux outils suivants :

- Téléphone et si possible répondeur ;
- Télécopie ;
- Micro-ordinateur avec imprimante ;
- Photocopieur ;
- Local de travail.

Il est souhaitable qu'à terme l'association, support juridique de ces actions, puisse acquérir son propre matériel.

Il convient de constituer un cadre réglementaire spécifique : structure associative, ou autre, à préciser.

Cette structure doit permettre de gérer le régime fiscal, les responsabilités civiles et professionnelles, le fonctionnement administratif et financier (autonomie des comptes, contrôle, responsabilité, affectation des recettes et des excédents, indemnités...), l'assurance automobile...

Il est nécessaire de proposer des contrats-types et des conventions.

Objectif 1. Mettre en œuvre une méthodologie de conduite d'actions et de projets

Pour cet objectif, on se reportera au contenu de l'objectif 4 du module M22. Dans ce cadre, le contrat pédagogique sera élargi aux aspects spécifiques du projet commercial.

Le dispositif de mise en oeuvre d'actions et de projet doit permettre à l'étudiant :

- De faire l'apprentissage de la complexité du système entreprise et de ses relations à l'environnement ;
- De donner un sens social à son travail scolaire ;
- De retrouver plaisir et motivation, notamment grâce à l'autonomie et à la reconnaissance, conditions essentielles de la réussite.

Il constitue, pour l'enseignant, le support d'une relation différente avec l'étudiant, fondé sur une logique plus coopérative.

Objectif 1.1 - Constituer un groupe et rechercher des partenaires

Pour que la recherche de partenaires ne soit pas une étape discriminante dans la réussite globale du projet, on admettra que l'enseignant propose un partenaire.

Le contrat de prestation de service devra être validé par l'enseignant.

Outre la négociation avec le partenaire extérieur, le groupe projet devra négocier avec les partenaires internes et notamment l'administration.

Objectif 1.2 - Identifier le cadre de l'action et les objectifs à atteindre

Les étudiants identifieront :

- Les attentes du partenaire ;
- La faisabilité globale.

Objectif 1.3 - Définir les moyens nécessaires dans le cadre des contraintes et les hiérarchiser

Les étudiants devront :

- Mobiliser les ressources nécessaires (compétences, outils, délais, budgets) ;
- Définir un plan d'actions.

Objectif 1.4 - Contractualiser ses engagements et se doter d'outils d'aide au pilotage

Les étudiants établiront :

- Un contrat de prestation de service ;
- Un contrat pédagogique ;
- Des bilans intermédiaires et des réunions d'étapes.

Objectif 1.5 - Communiquer sur l'opportunité de conduire ce projet ou cette action

Les étudiants informeront l'équipe de direction, l'équipe pédagogique, les étudiants de la classe et, selon les cas, les élèves ou étudiants de l'établissement.

Objectif 2. Réaliser un projet et des actions

Dans cet objectif, on développera les savoirs-faire essentiels : implication, respect des engagements, organisation personnelle...

Par ailleurs, ce sera l'occasion de confronter les outils théoriques aux situations concrètes.

Les actions de terrain comporteront, outre la réalisation du projet, des prestations pour d'autres groupes projet et des actions commerciales ponctuelles négociées par l'équipe.

Objectif 3 : Évaluer son projet et ses actions

Objectif 3.1 - Établir un bilan du projet collectif et des actions individuelles, et en rendre compte

L'étudiant devra :

- Réaliser des fiches de bilan intermédiaire ;
- Effectuer les calculs permettant d'appréhender le niveau de réussite économique ;
- Mesurer l'adéquation résultats-objectifs ;
- Dresser un bilan du projet et des actions ;
- Identifier les causes de dysfonctionnement ;
- Apprécier la notion de réussite ou d'échec ;
- Présenter un compte rendu écrit ou oral du projet et des actions.

Objectif 3.2 - Evaluer les bénéfices de son engagement personnel et projeter ses acquis dans des situations futures

L'étudiant devra être capable d'apprécier le niveau de transférabilité aux situations individuelles ou collectives, privées ou professionnelles et de traduire son expérience dans un CV.