|  |
| --- |
| **Numéro du module :** |
| 1 |
| **Titre du module :** |
| Stratégies de commercialisation sociale |
| **Résultat d’apprentissage :** |
| **Élaborer des stratégies traditionnelles et novatrices de commercialisation sociale, en collaboration avec les membres de l’équipe de travail, pour la vente de produits et l’offre de services en lien avec les objectifs de la mission de l’entreprise sociale.** |
| **Éléments de performance :** |
| * décrire les stratégies et les politiques liées à la commercialisation et à l’approvisionnement social ainsi que leur contribution à la croissance des entreprises sociales * énumérer des stratégies de commercialisation traditionnelles et novatrices pour la vente de produits et de services pour une entreprise sociale * distinguer les modèles de plans de marketing en fonction du secteur d’activité, de la clientèle cible ainsi que du type de produits ou services de l’entreprise sociale dans un contexte d’innovation * nommer les types de produits et de services apportant une valeur ajoutée à la clientèle d’une entreprise sociale |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Séance de cours 1 : Orientation de l’entreprise sociale et biens ou services à commercialiser |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Cette séance de cours te permettra d’approfondir tes connaissances au sujet des stratégies de commercialisation sociale. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Bienvenue au cours *Commercialisation et approvisionnement social.* Dans ce premier module, tu seras amené à élaborer des stratégies traditionnelles et novatrices de commercialisation sociale susceptibles d’avoir un impact positif sur la vente de biens ou de produits en lien avec les objectifs de la mission d’une entreprise sociale. Prépare-toi à entreprendre les premiers pas! |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| **Avant la séance de cours**   * [Guide de la gestion stratégique des entreprises sociales](http://www.ces.uliege.be/wp-content/uploads/2018/04/guide-strategiees.pdf) * [Avoir un impact grâce aux entreprises sociales : Rapport d’étape de l’Ontario](https://www.ontario.ca/fr/page/avoir-un-impact-grace-aux-entreprises-sociales-rapport-detape-de-lontario) * [Les étapes de commercialisation d’un nouveau produit](https://propulc.com/blogue/les-etapes-de-commercialisation-dun-nouveau-produit-service/) * [L’ABC de la production à valeur ajoutée](https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/operations/efficacite-operationnelle/production-valeur-ajoutee-valeur-sure) * [Le calcul de la valeur ajoutée d’une entreprise](https://www.l-expert-comptable.com/a/529640-comment-calculer-la-valeur-ajoutee-d-une-entreprise.html)   **Thèmes à l’étude**   * Bienvenue au cours * Survol du module 1 * Stratégies et politiques liées à la commercialisation et à l’approvisionnement social * Mission, vision et valeurs * Bien ou service à commercialiser * Plan stratégique d’entreprises * Produits ou services et la valeur ajoutée * Comité de travail (discussion) * Période de questions * Présentation des travaux à venir |