|  |
| --- |
| **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 :** |
| * énumérer des stratégies de commercialisation traditionnelles et novatrices pour la vente de produits et de services pour une entreprise sociale * établir le lien entre les stratégies de commercialisation et la mission de l’entreprise sociale * recommander le modèle de plan de marketing à mettre en place en fonction des besoins de la mission de l’entreprise sociale et des résultats de l’analyse FFOM * participer activement au comité de travail * faire preuve d’innovation et de créativité lors de l’élaboration des stratégies de commercialisation sociale * faire preuve de respect et d’ouverture d’esprit à l’égard des opinions, des commentaires et de la rétroaction provenant d’autrui * faire preuve de pensée critique lors de la prise de décision stratégique |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Activité : Stratégie de personnel |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Dans cette activité, tu vas te pencher sur le personnel employé afin d’assurer le succès de l’entreprise sociale. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Le personnel constitue un volet important à considérer dans le plan de marketing. En effet, il faut penser à la formation : compétences, courtoisie, gestion des plaintes, etc. Certaines stratégies commerciales peuvent même inclure des avantages sociaux pour les employés, des plans de partage des bénéfices et des sondages fréquents de satisfaction des employés.  Tu veux développer tes expertises sur le sujet. Tu consulteras diverses ressources afin d’analyser le personnel employé pour déterminer les actions qui sont déjà entreprises et trouver comment améliorer ou mettre en place de nouvelles stratégies de personnel dans un plan de marketing. Tu pourras te baser sur celles-ci pour développer des stratégies novatrices lorsque tu entreprendras ton travail aux entreprises AgroBoréal. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| Tu décides d’approfondir tes connaissances sur les stratégies traditionnelles et novatrices d’acquisition et de motivation du personnel en étudiant des ressources pointues sur le sujet. Tu peux effectuer des recherches personnelles pour en apprendre davantage sur le sujet et approfondir tes connaissances.    Partie 1 : Ressources à consulter   * [Personnel-marketing : Base du succès des entreprises](https://www.weka.ch/themes/gestion-et-management/marketing-et-vente/strategie-marketing/article/personnel-marketing-base-du-succes-des-entreprises/) * [35 façons efficaces pour motiver les employés](https://amelio.co/fr/comment-motiver-les-employes/) * [Comment optimiser votre stratégie d’acquisition de talents](https://atmanco.com/fr/ressources/blog/comment-optimiser-strategie-acquisition-talents/) * [8 qualités d’un bon employé que tout gestionnaire recherche](https://atmanco.com/fr/ressources/blog/8-qualites-d-un-bon-employe-que-tout-gestionnaire-recherche/)   Partie 2 : Travail à faire  Consulte le site Web [Les Fermes Lufa](https://montreal.lufa.com/fr/about) et effectue le travail suivant :   1. À la lumière des informations repérées sur le site de cette entreprise, relève deux (2) compétences des employés des Fermes Lufa ou d’une entreprise du même genre. Explique la logique de tes propos. 2. En te basant sur tes apprentissages et sur des recherches complémentaires, énumère trois (3) caractéristiques que tu juges essentielles chez les employés que recherchent les Fermes Lufa ou une entreprise du même genre. Explique pourquoi tu les juges importantes. 3. En te basant sur tes apprentissages et sur des recherches complémentaires, avance deux (2) stratégies concrètes que Les Fermes Lufa ou une entreprise du même genre peut mettre en place dans son plan de marketing afin de recruter, de valoriser ou de fidéliser le personnel. Justifie leur efficacité. 4. Cite toutes les sources que tu as consultées. 5. Soumets ton travail à ton professeur. |