|  |
| --- |
| **Numéro du module :** |
| 2 |
| **Titre du module :** |
| Recommandations d’outils de vente et d’achat |
| **Résultat d’apprentissage :** |
| Recommander des outils de vente et d’achat selon la clientèle cible afin d’ajouter une valeur sociale en lien avec des stratégies de commercialisation innovatrice de l’entreprise sociale. |
| **Éléments de performance :** |
| * identifier les différents outils de vente et d’achat sur le marché * énumérer les avantages et les inconvénients de la vente en ligne et son impact sur l’entreprise sociale * comparer les différents systèmes transactionnels pouvant être utilisés par une entreprise sociale * prévoir l’impact de divers outils de vente et d’achat, tels que la vente en ligne, ainsi que leurs conséquences potentielles * proposer des stratégies à inclure dans un plan d’action pour réduire l’impact négatif potentiel des outils de vente et d’achat pour l’entreprise sociale * choisir des systèmes transactionnels en lien avec les besoins de l’entreprise sociale * établir les jalons permettant de mesurer l’impact de l’implantation de systèmes transactionnels dans l’entreprise sociale * tenir compte des besoins de l’entreprise sociale lors de la sélection des outils de vente et d’achat * faire preuve d’innovation et de créativité en recommandant des outils de vente et d’achat qui répondent aux besoins du marché numérique |

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre de l’activité** | Activité : Étude de cas – Les entreprises AgroBoréal (partie 2) |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Cette activité va consister pour toi à recommander des outils de vente selon la clientèle cible de ton entreprise sociale. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Il existe divers outils de vente utiles pour l’entreprise sociale. Le développement des techniques de l’information et de communication a favorisé grandement la mutation des outils traditionnels de vente vers une forme d’outils numériques. Cependant, tu dois savoir analyser les besoins de l’entreprise et ses objectifs afin de déterminer le meilleur choix d’outils pour sa croissance. Il ne s’agit pas de mettre en œuvre toute la panoplie de ce que le marché offre en fonction des tendances ou des conseils, mais il convient de faire un ou deux choix et de les appliquer à fond.  Après avoir développé tes connaissances et ton expertise du domaine en ce qui concerne les outils de vente sous diverses formes, le temps est venu de les mettre en application dans Les entreprises AgroBoréal. La gestionnaire de l’entreprise doit préparer un plan de vente et de marketing qui incorpore des recommandations d’outils de vente à mettre en place. Elle sollicite ton aide pour ce travail. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| Partie 1 : Ressources à consulter  Reprends l’étude de cas – Les entreprises AgroBoréal.  Partie 2 : Outils de vente traditionnel et novateur   1. Choisis deux (2) outils traditionnels de vente à recommander, qui selon toi permettraient à l’entreprise d’atteindre ses objectifs de ventes. Justifie leur pertinence et leur efficacité dans ce contexte. 2. Explique l’impact de chacun de ces outils de vente sur l’entreprise (conséquences potentielles sur le prix, les ventes, la clientèle ciblée, les chiffres d’affaires de l’entreprise, etc.). 3. Choisis deux (2) outils numériques et novateurs de vente à recommander, qui selon toi permettraient à l’entreprise d’atteindre ses objectifs de ventes. Justifie leur pertinence et leur efficacité dans ce contexte. 4. Explique, à l’aide d’exemples concrets, l’impact des outils de vente ciblés sur l’entreprise (conséquences potentielles sur le prix, les ventes, la clientèle ciblée, les chiffres d’affaires de l’entreprise, etc.).   Partie 3 : Avantages et inconvénients   1. Relève deux (2) avantages de la vente en ligne qui permettent aux entreprises AgroBoréal d’augmenter ses ventes et explique la logique de tes propos à l’aide d’exemples concrets. 2. Relève un (1) inconvénient de la vente en ligne qui pourrait freiner les ventes de l’entreprise et explique son impact sur l’entreprise. 3. Propose une (1) stratégie qui pourrait être incluse dans un plan d’action pour réduire l’impact des inconvénients de la vente en ligne. Explique comment elle pourrait se montrer efficace. 4. Relève deux (2) jalons ou deux (2) évènements qui se manifesteraient pour démontrer que les systèmes transactionnels de l’entreprise sociale fonctionnent. Explique ta réponse à l’aide d’exemples concrets.   Note :   * Assure-toi de citer les sources consultées pour chacune des parties du travail. * Soumets toutes les composantes du travail à ton professeur.   **Rappel :** Consulte la rubrique associée à l’activité. |