|  |
| --- |
| **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 :** |
| * nommer les types de produits et de services apportant une valeur ajoutée à la clientèle d’une entreprise sociale * participer activement au comité de travail * 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 : Bien ou service à commercialiser |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Dans cette activité, tu vas concevoir le produit ou le service que ta coopérative veut commercialiser. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Tu as suivi le programme d’entrepreneuriat social au Collège Boréal. Tu as achevé avec succès ta formation, et tu as une foule d’idées pour mettre en pratique ce que tu as appris au collège. Pour vivre ta passion d’entrepreneuriat, tu convaincs quelques amis de s’unir à toi pour fonder ensemble une coopérative dans votre communauté.  Vous commencez par citer plusieurs idées pertinentes de produits ou de services que vous pourriez offrir à la clientèle cible. Au terme de plusieurs rencontres, vous adoptez votre produit ou votre service, qui va apporter une innovation certaine à la communauté. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| Partie 1 : Ressources à consulter    1. Familiarise-toi avec la ressource [Comment mettre sur pied une entreprise à vocation sociale](https://www.futurpreneur.ca/fr/resources/social-purpose-business/how-to-and-guides/how-to-start-a-social-purpose-business/). 2. Lis l’introduction de cet article et considère seulement le point **1. Choisir une cause sociale**.   **Note** **:** Tu peux effectuer des recherches personnelles pour en apprendre davantage sur le sujet et t’aider à réaliser le travail suivant.    Partie 2 : Identification d’un produit ou d’un service et la valeur ajoutée    1. À partir de cet exemple, et en te basant sur ton expérience personnelle ou ton environnement de vie quotidienne, effectue le travail suivant : 2. Repère une (1) idée de produit ou un (1) service qu’une coopérative sociale ou qu’une entreprise sociale offre dans ta communauté ou dans ta communauté élargie. 3. Décris comment cette idée ou ce produit reflète ou réponds à la mission de la coopérative sociale ou de l’entreprise sociale. Explique la logique de tes propos. 4. Justifie la valeur ajoutée qu’apporte ce produit ou cette idée aux clients. Explique. 5. Quel problème le produit ou le service résout-il? Explique. 6. Cite toutes les sources que tu as consultées. 7. Soumets ton travail à ton professeur |