|  |
| --- |
| **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 * 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 * 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 : Stratégies de vente innovantes |

|  |
| --- |
| **Description** |
| **Résumé (1-2 phrases) :** |
| Grâce à cette activité, tu seras en mesure d’identifier les outils numériques qui te permettront d’augmenter les ventes de ton entreprise sociale. |
| **Mise en contexte / Mise en situation :** |
| Les nouvelles technologies de l’information et de communication permettent d’élaborer des stratégies de vente innovantes. Il s’agit principalement d’une évolution des outils traditionnels vers une forme moderne de vente. Par exemple, la vente face à face se fait maintenant par des logiciels informatiques comme Zoom ou Skype, un moyen par lequel l’entreprise cible particulièrement les clients et répond à leurs besoins. Le publipostage(ou *mailing*, en anglais) se fait de plus en plus par des SMS (*short messages service*). Le catalogue de l’entreprise est remplacé par un site Internet, qui présente en détail les produits, accompagnés éventuellement des commentaires des acheteurs.  Le développement continu des technologies de l’information et de la communication favorise l’édition d’outils de vente puissants à travers des logiciels comme [ERP](https://www.oracle.com/ca-fr/erp/what-is-erp/#:~:text=Un%20syst%C3%A8me%20ERP%20(Enterprise%20resource,les%20op%C3%A9rations%20de%20supply%20chain) (Enterprise Resource Planning) pour gérer les activités quotidiennes ou des logiciels [CRM](https://fr.capterra.ca/directory/2/customer-relationship-management/software?account_campaign_id=12242601508&account_adgroup_id=120246681107&target=syst%C3%A8me%20crm&ad_id=516274796867&matchtype=e&gclsrc=aw.ds&&utm_source=ps-google&gclid=EAIaIQobChMIp_q5rYuv9QIVmf7jBx1RBgv6EAAYASABEgLWZfD_BwE#questce-quun-logiciel-de-crm) (Customer Relationship Management) sur la gestion de la relation client.  Tu dois savoir que ces outils existent afin de pouvoir en tirer un profit avisé pour la croissance des ventes d’une entreprise sociale. |
| **Consignes, directives et ressources (liens, manuels, images, etc.) :** |
| Partie 1 : Ressources à consulter  Consulte les ressources suivantes :   * [Partie 2 – Les outils pour trouver des clients via internet](https://www.conseilsmarketing.com/promotion-des-ventes/les-95-outils-indispensables-pour-trouver-des-clients/#Partie_2_-_Les_outils_pour_trouver_des_clients_via_internet) * [Quel est le meilleur système de traitement des paiements en ligne pour votre entreprise?](https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/marketing-ventes-exportation/ventes/systeme-paiement-entreprise-ligne)   Partie 2 : Travail à effectuer  Imagine qu’un groupe d’amis a monté une entreprise sociale nommée Santé 0. Cette entreprise a comme mandat de développer un logiciel de santé communautaire. Ils font appel à tes services afin que tu leur proposes des outils de vente pour leur produit auprès des institutions et des particuliers.  En te référant aux liens ci-dessus et en te basant sur des recherches personnelles sur le sujet, effectue le travail suivant :   1. Choisis trois (3) outils de vente numériques et novateurs à exploiter, qui selon toi permettraient à l’entreprise d’atteindre ses objectifs de vente. Justifie leur pertinence et leur efficacité dans ce contexte. 2. Explique l’impact de chacun des 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. Cite toutes les sources que tu as consultées. 4. Soumets ton travail à ton professeur. |