

## TR0

### EVC S1

- A – Aller sur le site Europass  
 B – Les points d'attention sur votre CV  
 C – Les tâches connexes au CV Européen à faire en équipe

### EVC S2

Votre fichier prospects

### EVC S3

- **GROUPE 1 : Créer le feeling**
- **GROUPE 2 : Traiter les objections**
- **GROUPE 3 : Conclure**

### SIC S2 / S3

SIC<sub>1</sub> => OUTILS BUREAUTIQUES : gérer son rédactionnel

SIC<sub>2</sub> => MESSAGERIE ELECTRONIQUE : gérer son courrier

- Gérer le carnet d'adresses – Application : créer le carnet d'adresses de la promotion
- Rédiger et composer un e-mail
- Gérer les fichiers attachés (« Joindre »)
- L'IE offensive & défensive
- L'e-marketing

SIC<sub>3</sub> => OUTILS COLLABORATIFS : gérer le travail d'équipe

## Reporting

### S5 & S6

SEPTEMBER REPORTING (selon planning de passage) :

- Test des compétences EVC : C&AP GRP 4 + 5 + 6

<i>Se présenter</i>		* CV Européen	* Carte de visite pro.
<i>Présenter le BTS CI Renoir</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Libellé de la formation</li> <li>* Objectifs du programme national (matières + épreuves)</li> <li>* Positionnement du BTS CI Renoir</li> </ul>		* Plaquette - dossier
<i>Prospection «EVC» sur un pays cible</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Phrases optimisées ; Pas de mots noirs</li> <li>* Sémantique basique (notion de « marché », EVC .....)</li> <li>* Modalités de suivi pédagogique (CCF)</li> </ul>		* Fichier prospects
<i>Prospection stage à l'étranger</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Phrases optimisées ; Pas de mots noirs</li> <li>* Sémantique basique (entités à cibler; objectifs stage à exprimer en français et LV pays cible)</li> </ul>		

- Test des compétences SIC : C&AP 31  
*Utilisation d'outils numériques (TR0 & TR1)*

**TR1 (1.1 & 1.2)**

**Module IE 0 – Etude sémantique**

**EVC S4**

**Objectif 1 – Découvrez votre entreprise par une visite**

Préparez un «*guide d'entretien* »

**Objectif 2 – Découvrez votre entreprise & son secteur avec l'outil internet**

**IE 0 : Process sémantique**

A – ETABLIR le **THESAURUS** des MOTS CLES liés à votre Entreprise & son Secteur d'activité

B – PASSER des MOTS CLES aux CONCEPTS REPRESENTATIFS **du produit/services** :

C – STRUCTURER votre CARNET d'ADRESSES WEB Marchés Acquis

**IE 0 : KPIs (Key Performance Indicators) => C&AP\* 16 + 31**

\* : Compétences & Attitudes Professionnelles : voir fiche EVC du dossier professionnel

Mise en oeuvre du fichier sémantique													
Page de garde du dossier de travail remis ..... /3													
<ul style="list-style-type: none"> <li>● En-tête avec pagination du rapport</li> <li>● Code ACTIVITE de travail = N° d'IE</li> <li>● Rappel du contexte du partenariat EVC</li> </ul>													
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Le «<b>fichier sémantique</b>» avec les mots classés par thèmes marketing(F + GB) (dont contraintes Env/Légal /1). ...../5</li> </ul>													
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Fiche ARIST : 4 pôles stratégiques : ...../5                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Noms du produit et de ses modules</li> <li>○ Composants par modules</li> <li>○ Fonctionnalités</li> <li>○ Activité : (<u>rubriques annuaires tél + NAF</u> /2)</li> </ul> </li> </ul>													
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Des Mots aux Concepts représentatifs .. /5</li> </ul>													
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Gestion arborescence « favoris » ..... /2</li> </ul>													
TOTAL /20													

**Module IE 1 – Investigation sur la Visibilité / Notoriétés webs de votre entreprise**

**IE 1 Etape 1/2 - Process de travail : Investigation web**

**EVC S5**



<ul style="list-style-type: none"> <li>portails nationaux (UBI France, DRIRE...)</li> </ul>										
<b>F - Bases de données</b> journalistiques ...../2 (initiation au «1.0 Web profond» => Google news ou actualités .....)										
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>IE 1.2</b> : sites que VOTRE Eise pointe ./1(0) (appartenances groupes &amp; réseaux)</li> </ul>										
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>IE 1.3</b> : requêtes link, related etc .. ...../3 (élargir votre carnet d'adresses web)</li> </ul>										
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>IE 1.4</b> : Web 2.0 professionnel ...../2(3) (Google blogs, groups ....)</li> </ul>										
<b>Pertinence rapport</b> : pas de doublons, gestion des c/c, photos écrans, visibilité .....-2										
<b>Conclusion</b> : visibilité / notoriétés Web (suggérée ± spontanée) de votre entreprise .. /2										

**RAPPEL > 3 pôles de travail :**

**REQUETES :**  
 cf. fiche ARIST & Thésaurus pour construire des requêtes de + en + complexes

**+ OUTILS Web utilisés :**  
 couvrir IE 1.1 à 1.4

**= RESULTATS :**  
 Pertinents ! + Présentation en tableau avec gestion des colonnes

**IE 1 Etape 2/2 - Process de travail : de l'investigation (repérer) à la veille commerciale (surveiller)**

**EVC S6**

IE 1.5 - De l'investigation au travail de veille

IE 1.6 – Construire son «carnet d'adresses» Web 1.0 & Web 2.0 (reprise SIC 6)

**IE1 Etape 2/2 - KPIs (Key Performance Indicators) => C&AP 11 + 13 + 34 + 36**

De l'investigation à la veille										
<b>IE1.1 – Reprise d'investigations adaptées à l'objectif IE1.5</b> «concepts représentatifs» => requêtes COMPLEXES ...../6  1. Pertinence <u>requêtes</u> [d'après concepts fiche ARIST] (Requêtes allinxx, link, related, afin de surfer dans votre secteur) 2. Pertinence <u>outils</u> utilisés 3. Pertinence des <u>résultats</u> (sources repérées)										
<b>IE 1.5 – Compétences en veille</b> (d'après sites repérés ci-dessus)  <b>Gestion de vos abonnements</b> (en faire les photos d'écrans) : ../6 <ul style="list-style-type: none"> <li>à des <u>news</u> thématiques et institutionnelles (par ex news de la CCI Limoges; de l'Enterprise European Network de la CRCI Limousin ..... + sur le Web2.0 !!!)</li> <li>à des <u>alertes</u> thématiques</li> <li>à des <u>flux RSS</u> de sites ciblés</li> </ul>										

Pertinence du choix des cibles selon IE1 à 1/2 : 3pts/6

Compétence en gestion de données et de documents (stockage & présentation) <ul style="list-style-type: none"> <li>Repérage du site FreeMind et de 3 autres sites de logiciels de gestion de données (<i>Outils</i> &lt;=&gt; <i>Requêtes</i> =&gt; <i>Résultats</i>) ..1/3</li> </ul>									
IE 1.6 - Pertinence de l'arborescence de votre « <b>carnet d'adresses</b> » numérique créé sur un navigateur ...../5									
PRESENTATION RAPPORT d'EQUIPE : Page de garde « ACTIVITE » du dossier professionnel : remplissage non pertinent = rapport refusé									
TOTAL :									

Rappel :

### Reporting S5 & S6

G1 => S5 (SIC terminé)

G2 => S6 (SIC terminé)

## Module I.E.2

### MARCHE ACQUIS France (+ Acquis Export)

### IE 2 Etape 1/3 - Process de travail : Statistiques sur le marché France

**IE2.1** – Statistiques et tendances du secteur de l’entreprise et de ses segments cibles en fonction de sa Zone de Chalandise

Phase 1 : Utilisation de la base de données «EUROSTAT»

Phase 2 : Notion de traitement de données quantitatives

Phase 3 : Mise en pratique - calculs d'après des données EUROSTAT

Phase 4 : Elargir vos investigations sur la base EUROSTAT ainsi que sur d'autres sites français et étrangers pour répondre à la procédure d'évaluation ci-dessous

**EVC S7**

**IE 2 Etape 1/3 IE 2.1 Stat – KPIs (Key Performance Indicators) => C&AP 12**  
+ 16 + 34

Rappel : Page de garde avec ZdeC .....-1		
<ul style="list-style-type: none"> <li>EX 0 (sémantique) ...../2</li> </ul>		
<b>INSEE</b> et portails régionaux : <ul style="list-style-type: none"> <li>Macro-éco : France &gt;► Faits et chiffres : <i>Limousin (comparatif France)</i> ..../2</li> <li>Votre secteur : <i>OFFRE (analyse tendances)</i> :</li> </ul>		Codes NAF et SIRENE : voir leur utilisation dans les annuaires pro (commerciaux ou

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ repérer Code NAF / code SIRENE ...../2</li> <li>○ Eise &gt;► DonnéesDétail &gt;► Secteur</li> <li>○ Construction de tableaux significatifs ..... /2</li> <li>● <i>Votre secteur : DEMANDE (analyse tendances)</i> Voir critères de segmentation descriptifs en TR2 (par ex &gt;► choix Revenu) ...../2</li> <li>● Calcul PDM de l'entreprise Stat. CA total secteur &lt;-&gt; CA Eise ...../2</li> </ul>	financiers). Par ex PagesPro, manageo.fr, societe.com, euridile.inpi.fr, icimarques.com (...mais des sites sont payants) .										
www.unece.org (par exemple) <ul style="list-style-type: none"> <li>● Macro-éco : Country profile France ...../2</li> </ul>	RAPPEL Investigations : dans votre navigateur, utiliser les onglets puis la visionneuse pour optimiser la synthèse des 'URL retenues comme pertinentes										
<b>Eurostat :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● EX 1 (indices &amp; tendances) ...../2</li> <li>● EX 2 (moyennes &amp; Mayer) ...../2</li> <li>● EX 3 (Lim / Fce / UE) ...../2</li> </ul>											
<b>Investigations thématiques :</b> (repérage de sources autres que INSEE, Unece & Eurostat)	<b>Contrôler :</b> - qualité de l'info => Sources - récence de l'info => Dates										
► sites <u>sectoriels</u> avec stat : .....+2 Approfondissement des données sectorielles											
► sites <u>étrangers</u> avec stat : .....+2 <ul style="list-style-type: none"> <li>● Correspondant INSEE pays cible (son site)</li> <li>● Sites stat depuis pays étrangers SUR la Fce</li> </ul>	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>										
<b>Conclusion :</b> <i>tendances</i> de votre secteur France .. -2	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>										
MàJ de votre sitographie (arborescence favoris) .....-2	<table border="1"> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>										

**IE 2 Etape 2/3 - Process de travail : approfondissement marché acquis**

**France : Etude qualitative du marché acquis France**

**SIC S6 / S7**

**SIC<sub>7</sub> => Webs 1.0 & Web 2.0**

**EVC S8**

**PROCESS DE TRAVAIL EVC suite :**

IE 2.2 – La concurrence sectorielle avec repérage des notoriétés

IE 2.3 – La demande sectorielle avec repérage des critères de segmentation

**EVC S9**

IE 2.4 – Repérage des canaux de distribution spécifiques à votre entreprise & ceux de la concurrence Top Ten

IE 2.5 – Repérage des foires et salons français du secteur

**IE 2 Etape 2/3 marché acquis France - KPIs**

**=> C&AP 11 + 13 + 31 + 34 + 36**

<p align="center"><b>Prouvez vos compétences à lier TRAMES 1 + 2 (sémantique) + à enrichir votre «carnet d'adresses» Web (arborescence favoris)</b></p>								
<p><b>RAPPELS</b> : Zone de Chalandise de votre Entreprise + Concept clé de votre produit/services</p>								
<p><b>IE 2.2 – Investigations Concurrence &gt; Notoriétés :</b></p>								
<p><u>Repérage Web de la concurrence :</u>                  - Directe : - «made in» national ...../1                                    - «made in» étrangers ...../1                                    classement notoriétés Web et Managériale .../2                  - Indirecte + Nouvelles tendances ...../1</p>					<p>Critères d'étude concurrence :                  - selon taille de votre Eise                  - selon sa ZdeC                  - selon le concept clé de son produit-services</p>			
<p><u>Modalités des recherches sur les concurrents et leurs notoriétés</u> ...../4                  Equations de recherche pertinentes                  Tracking web (link &amp; related)                  BdeD de rating (societe.com; D&amp;B..)</p>					<p>Rappel : votre travail doit prouver <b>vos capacités d'investigations</b> sur « les webs »</p>			
<p><b>IE 2.3 – Investigations Demande &gt; Segmentations :</b></p>								
<p><u>Repérage Web des intervenants et leurs besoins :</u>                  Prescripteurs &gt; leurs besoins ...../1                  Acheteurs B2B &gt; leurs besoins ..... /1                  Consommateurs &gt; leurs besoins (procédure de l'acte d'achat, comportements et critères de segmentation) ..... /5</p>					<p><b>Votre étude : ce que l'on doit trouver :</b>                  - Vos requêtes et les outils Web utilisés  <i>NB : Privilégier l'investigation au résultat superficiel</i>                  - Des sites et URL <i>sources pertinentes</i>                  - Une <i>rédaction</i> structurée et synthétisée</p>			
<p><u>Modalités des recherches sur les segments :</u>                  B2B : rubriques d'annuaires pro ...../2                                    (utilisation lesannuaires.com, etc ....)                  B2C : critères de segmentation ...../2                                    ventilation Cd'A de votre entreprise (grapheur)/1</p>					<p><b>ET .... ce qui ne doit pas figurer :</b>                  - Les infos données par l'Eise (interdit de contacter l'Eise pour avoir les résultats !!)                  - Des appréciations subjectives                  - Des copiés/collés sans valeur ajoutée</p>			
<p align="right"><b>TOTAL S8 :</b></p>								
<p><b>IE 2.3 – Reprise étude sur la demande :</b>                  consommateurs &gt; procédure d'achat &gt; comportements d'achat &gt; segmentation ...../6</p>					<p>Investigations =&gt; sémantique : mots clés liés aux concepts de votre produit/services (cf fiche ARIST)</p>			
<p><b>IE 2.4 – Investigation canaux de distribution :</b></p>								
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Canaux <b>de</b> l'Eise ...../2</li> <li>● Canaux <b>des</b> concurrents leaders (Top 5)...../3</li> </ul>					<p>Investigations =&gt; sémantique : se comporter en utilisateur acheteur potentiel</p>			
<p><b>IE 2.5 – Investigation salons et foires :</b></p>								
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Salons et foires français du secteur ...../2                      (Pour les TPE : sites CCI locales...)</li> <li>● Salons et foires participe Eise ...../1</li> <li>● Fichiers des exposants &gt; notoriétés &gt; Top 5 .../2</li> </ul>								
<p><b>Qualités investigations IE 2.3 à 2.5 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Gestion du rapport remis ...../2</li> <li>● MdeR généraux (requêtes complexes) + sectoriels ..../3</li> <li>● BdeD d'articles de presse (Web 1.0 profond) ..... /2</li> <li>● Web 2.0 interactif ..... /2</li> </ul>					<p>Investigations =&gt; sémantique (sectorielle + marketing) + opérateurs + « les webs » + leurs divers outils</p>			
<p align="right"><b>TOTAL S9 :</b></p>								



**IE 2 Etape 3/3 - Travaux de synthèse IE0 → IE2 :**

**EVC S8 & S9**

IE 2.6 - Process de travail : repérage ANONYME du marché de proximité

**IE 2.6 - KPI's** Field research de proximité sur le marché acquis France

=> C&AP GRP 4 + 5 + 6

De la veille technique (Desk Research) à la veille humaine (Field Research - Experts)

<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Qui prospecter ?</b> Fichier structuré * «Experts de proximité» ...../2 <i>(* : Distributeurs, concurrents, clients, institutionnels consulaires et sectoriels)</i></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Comment se présenter ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Anonymat ...../2</li> <li>○ Phrase optimisée ...../2</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Quoi demander ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Guide(s) d'entretien &lt;==&gt; par segments contactés                             <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Offre =&gt; repérage des «made in» ...../2</li> <li>■ Demande =&gt; comportements d'achat ...../2</li> <li>■ Contraintes normalistiques et autres ...../2</li> </ul> </li> <li>○ Références lieu d'observation et nom de la personne contactée ...../2</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Comment collecter l'information ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Guide d'entretien style imprimé formulaire =&gt; prise de notes ...../2</li> <li>○ Autres modes de capture de vos étonnements (brochures, photos ...) ...../2</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Conclure le contact !</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ prospection en chaîne ...../2</li> <li>○ sécuriser, donner confiance =&gt; aspect win-win =&gt; votre CdeVisite ...../2</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Apports originaux de l'équipe</b> ...../4</li> </ul>	
<i>Total /26</i>	

**EVC S9**

IE 2.7 - Process de travail : les marchés export acquis

**SIC S8 / S9**

SIC8 => créer et animer un diaporama

**EVC S10**

IE 2.8 Rédaction du «Diagnostic Interne » = Synthèse IE2



**IE 2.8 Diagnostic Interne - KPIs => C&AP 11 + 16**

<b>LE DIAPORAMA :</b>										
<u>Introduction</u> : rappel objectifs du Diag Interne .../2 ..... dont ressenti choix du secteur par l'étudiant										
<u>Développement de vos ETONNEMENTS :</u>										
<i>I – Découverte Eise suite à votre visite (cf TR1.1)</i> <i>Zone de chalandise .....1</i> <i>Argumentaire de vente .....1</i> <i>Mix de l'entreprise .....2</i>										
<i>II – Synthèse découverte Eise par démarche d'I.E.</i> => du Web 1.0 visible au Web 1.0 profond + Web 2.0 :										
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>Synthèse Module IE 0</u> - Structure et contenu de votre fiche ARIST ...../2 Thésaurus - Fonctions du produit.....</li> </ul>										
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>Synthèse Module IE 1</u> - Renseignement sur les notoriétés webs de l'entreprise ...../2</li> </ul>										
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>Synthèse Module IE 2</u> - Sur ses <b>marchés</b> acquis :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ France ...../4                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Stat : tendances de son secteur d'activité</li> <li>■ Son marché (O/D/C) + Mix (positionnement)</li> </ul> </li> <li>○ Export acquis</li> </ul> </li> </ul>										
<u>Conclusion</u> : Forces (Avis personnels en terme de PQS) & Apports envisageables ...../2										
<p><b>LES ANNEXES</b> ...../4</p> <p>- Richesse :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Documents internes à l'entreprise :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ brochures commerciales</li> <li>○ photos de produits et du process de fabrication</li> <li>○ «valise négo» des commerciaux (fiches d'argumentation, specimen ....)</li> <li>○ etc .....</li> </ul> </li> <li>➤ Vos recherches (Desk + Field research de proximité) :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ rapport IE0, thésaurus &amp; «fiche ARIST»</li> <li>○ rapports IE1 et IE2</li> <li>○ etc.....</li> </ul> </li> <li>➤ Vos documents de synthèse :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ arborescence sitographie IEdiag Eise (évolutif)</li> <li>○ etc.....</li> </ul> </li> </ul>										
<b>TOTAL :</b>										

Evaluation de la capacité de l'étudiant à passer :

- du **descriptif** du copié / collé **intelligent** des annexes ....
- .... à un **travail objectif** d'**analyse / synthèse**
- .... et formuler une conclusion personnelle sur le positionnement du mix de l'Eise.