

Mettre en œuvre la co-intervention dans la voie professionnelle

Classe de Seconde 2 BAC COM ARCU

Séance 1

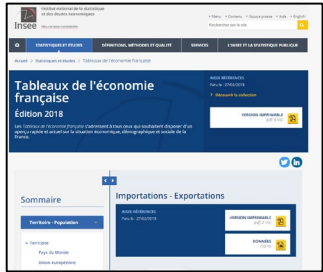
Objectifs : - Présenter et utiliser des données réelles INSEE utilisable dans les métiers du Commerce et de la vente
- Initiation au GéoMARKETING : analyse statistiques territoriales à partir de Systèmes d'Information Géographique (S.I.G.) indispensable dans les métiers du MANAGEMENT et du COMMERCE (+ Distribution d'ouvrage de données - Géomatique)



2 BAC COM ARCU ASSP!

Co-intervention pour un Co-enseignement

Données INSEE: Institut national de la statistique et des études économiques



<https://www.insee.fr/fr/statistiques/3303545?sommaire=3353488>

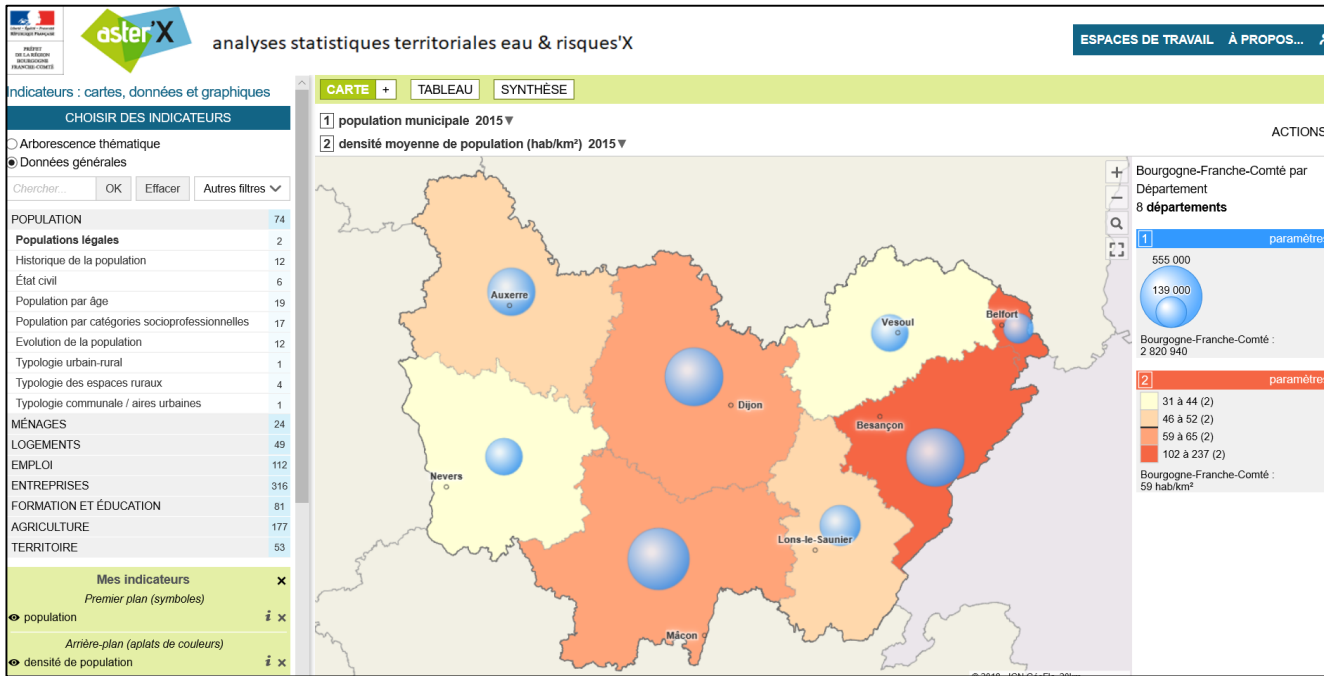
Entreprises exportatrices par activité en 2015				
Entreprises exportatrices	Nombre d'entreprises	Part des entreprises exportatrices en %	Chiffre d'affaires à l'export en milliards d'euros	Taux d'exportation moyen ¹ en %
Industrie	37 517	19,0	349	40,8
Commerce	76 694	14,9	141	18,5
Transport et entreposage	9 777	10,5	50	35,6
Services aux entreprises	43 639	9,3	53	31,4
Autres secteurs	52 339	4,9	36	15,4
Ensemble	219 966	9,3	630	29,1

1. Taux d'exportation des entreprises exportatrices.
Champ : unités légales et entreprises profilées exportatrices, hors micro-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
Source : Insee, Ésane.

Capacités	Connaissances
Recueillir et organiser des données statistiques.	Regroupement par classes d'une série statistique.
Organiser des données statistiques en choisissant un mode de représentation adapté à l'aide des fonctions statistiques d'une calculatrice ou d'un tableur.	Représentation d'une série statistique par un diagramme en secteurs, en bâtons, en colonnes, à lignes brisées.
Extraire des informations d'une représentation d'une série statistique.	
Comparer et interpréter des séries statistiques à l'aide d'indicateurs de position et de dispersion calculés avec les fonctions statistiques d'une calculatrice ou d'un tableur.	Indicateurs de position : mode, classe modale, moyenne, médiane, quartiles. Indicateurs de dispersion : étendue, écart type, écart interquartile $Q_3 - Q_1$.
Construire le diagramme en boîte à moustaches associé à une série statistique avec ou sans TIC.	Diagrammes en boîte à moustaches.
Comparer et interpréter des diagrammes en boîte à moustaches.	



<https://www.geoportail.gouv.fr/> <http://www.laregion-risquesnaturels.fr/>



http://carto.laregion-risquesnaturels.fr/#c=indicator&i=pop.pxx_pop&i2=pop.dens&s=2015&s2=2015&t=A01&t2=A01&view=map4

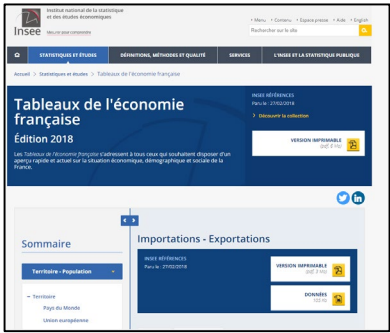
Statistique à 1 variable: Import de données réelles INSEE, représentation graphique pour analyse et interprétation avec utilisation des TICE {Tableur EXCEL} pour renforcement cycle 4 et Brevet Informatique et Internet (B.2.I.)

2 BAC COM ARCU ASSP!

Calculatrices

EXCEL

Données INSEE: Institut national de la statistique et des études économiques



Entreprises exportatrices par activité en 2015

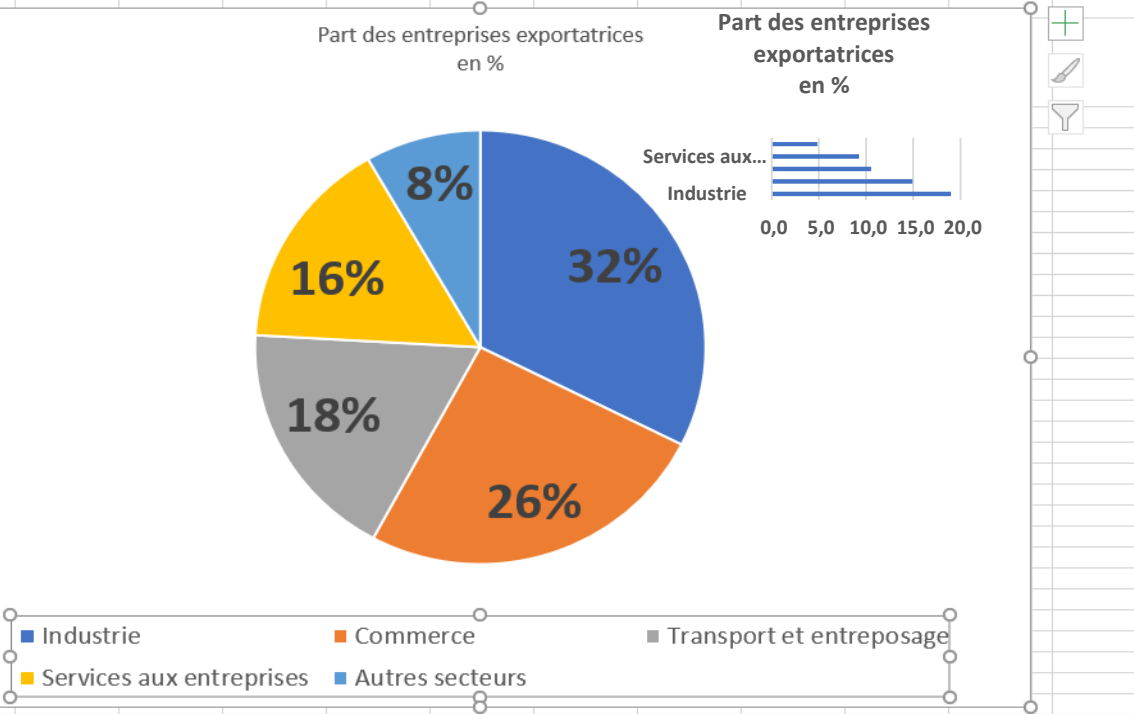
Entreprises exportatrices	Nombre d'entreprises	Part des entreprises exportatrices en %	Chiffre d'affaires à l'export en milliards d'euros	Taux d'exportation moyen ¹ en %
Industrie	37 517	19,0	349	40,8
Commerce	76 694	14,9	141	18,5
Transport et entreposage	9 777	10,5	50	35,6
Services aux entreprises	43 639	9,3	53	31,4
Autres secteurs	52 339	4,9	36	15,4
Ensemble	219 966	9,3	630	29,1

1. Taux d'exportation des entreprises exportatrices.
Champ : unités légales et entreprises profilées exportatrices, hors micro-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.
Source : Insee, Ésane.

1	Entreprises exportatrices par activité en 2015				
2					
3	Entreprises exportatrices	Nombre d'entreprises	Part des entreprises exportatrices en %	Chiffre d'affaires à l'export en milliards d'euros	Taux d'exportation moyen ¹ en %
4	Industrie	37 517	19,0	349	40,8
5	Commerce	76 694	14,9	141	18,5
6	Transport et entreposage	9 777	10,5	50	35,6
7	Services aux entreprises	43 639	9,3	53	31,4
8	Autres secteurs	52 339	4,9	36	15,4
9	Ensemble	219 966	9,3	630	29,1
10	1. Taux d'exportation des entreprises exportatrices.				
11	Champ : unités légales et entreprises profilées exportatrices, hors micro-entrepreneurs et microentreprises au sens fiscal.				
12	Source : Insee, Ésane.				

Mathématiques appliqués aux études économiques à partir de données réelles

CALCULS NUMERIQUES
Calculs de moyennes
Calculs de fréquences (Fraction, décimaux , %)
Outil TICE



Objectifs : - Utilisation des données réelles INSEE pour calculs de paramètres statistiques et réalisation de graphiques pour interprétation. Mathématiques appliqués aux spécialités: COMMERCE - MANAGEMENT - CLIENT

Le cas Renault



Vous êtes en PFMP au sein de la concession Renault de Courbevoie en qualité de commercial. Votre tuteur, directeur de la concession, vous confie la prise en charge de l'accueil des clients et des prospects via différents outils. Il a également recours à vos services dans le cadre de la journée portes ouvertes organisée dans la concession le 19 mars 2019.

Objectifs	<p>• <u>Objectif principal</u> : L'élève doit être capable d'assurer une prise de contact efficace dans un cadre multicanal et d'analyser des éléments quantitatifs d'un événement visant la fidélisation de la clientèle.</p>	<p>• <u>Objectifs opérationnels</u> :</p> <p>Mission 1 – Découvrir la relation client via différents modes de contact</p> <p>Mission 2 – Préparer la Journée Portes Ouvertes Activité 1 : Evaluer l'intérêt d'inviter les clients à la JPO Activité 2 : Faire connaître et valoriser la JPO</p> <p>Mission 3 - Etablir un contact positif et instaurer un climat de confiance</p> <p>Mission 4 - Adapter son comportement professionnel en fonction de la clientèle et du mode de contact.</p> <p>Mission 5 – Evaluer les résultats de la JPO Activité 1 : Analyse des résultats Activité 2 : compte-rendu et présentation au tuteur</p>
		<p>Auteur : Christian MATHIEU (Formatteur Remplacement) - 13-02-2020 - 29-03-2020</p>



Co-intervention



Co-intervention

Enseignement professionnel

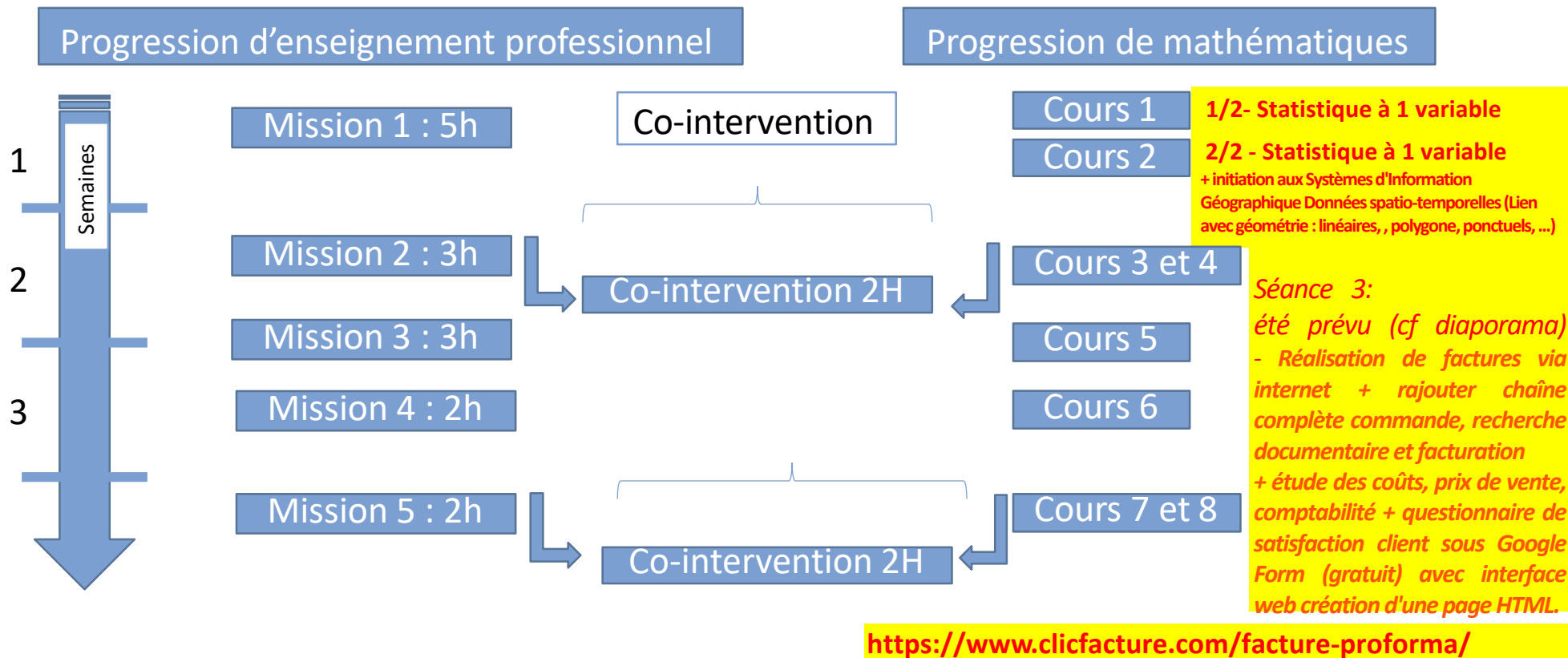
RÉFÉRENTIEL Métiers de l'accueil	RÉFÉRENTIEL MCV
Bloc de compétences 1 : Gérer l'accueil multicanal Bloc de compétences 2 : Gérer l'information et des prestations organisationnelles <ul style="list-style-type: none"> Gérer l'information Bloc de compétences 3 : Gérer la relation commerciale <ul style="list-style-type: none"> Contribuer au développement de la relation commerciale Satisfaire et fidéliser le public 	Bloc de compétences 1 : Conseiller et vendre <ul style="list-style-type: none"> Assurer la veille commerciale Prendre contact avec le client Bloc de compétences 2 : Suivre les ventes <ul style="list-style-type: none"> Exploiter les informations recueillies à des fins d'amélioration Proposer des éléments de nature à améliorer la satisfaction client Bloc de compétences 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client <ul style="list-style-type: none"> Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
• Savoirs associés : <ul style="list-style-type: none"> Le système d'information commercial de l'entreprise Les sources d'informations commerciales : sources internes et externes La communication professionnelle La démarche mercatique Le développement de la relation client – La fidélisation 	
• Période : 1er semestre Séance qui peut être menée dès le début de l'année scolaire	

En mathématiques Statistiques

Capacités	Connaissances
Recueillir et organiser des données statistiques.	Regroupement par classes d'une série statistique.
Organiser des données statistiques en choisissant un mode de représentation adapté à l'aide des fonctions statistiques d'une calculatrice ou d'un tableur.	Représentation d'une série statistique par un diagramme en secteurs, en bâtons, en colonnes, à lignes brisées.
Extraire des informations d'une représentation d'une série statistique.	

Compétences	Capacités associées
S'approprier	<ul style="list-style-type: none"> Rechercher, extraire et organiser l'information. Traduire des informations, des codages.

Proposition de plan de la séquence : co-intervention/quinzaine



Enseignement pro et maths : mission 2 La séance en co-intervention

Document 4 : JPO 2017 et 2018

Mathématiques

Objectif :
obtenir le tableau pour
répondre aux questions de
l'enseignement pro



	Nb clients de la <u>conces- sion</u>	Nb d' <u>invita- tions</u> envoyées	Nb total de visiteurs	Nb de visiteurs ayant reçu une invitation	Nb de devis	Nb de comman des	CA réalisé
2017	2480	810	432	323	9	2	26 403
2018	2664	890	514	346	10	3	31 678



Enseignement pro

Objectif :
Répondre aux questions



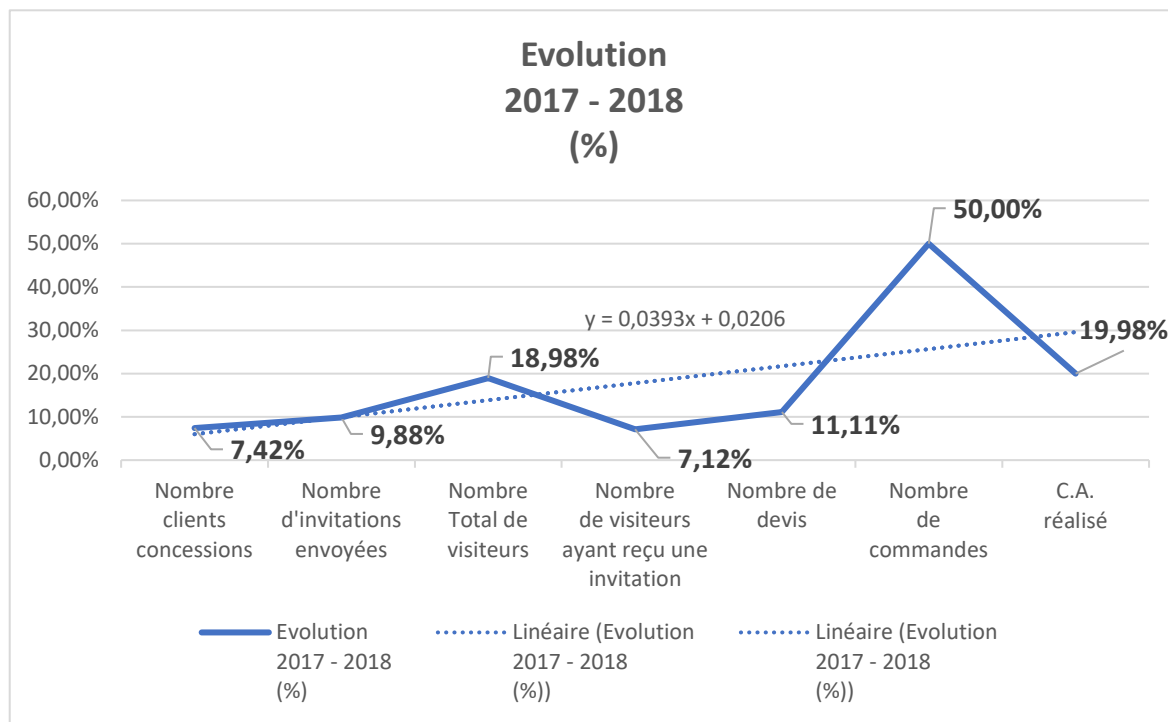
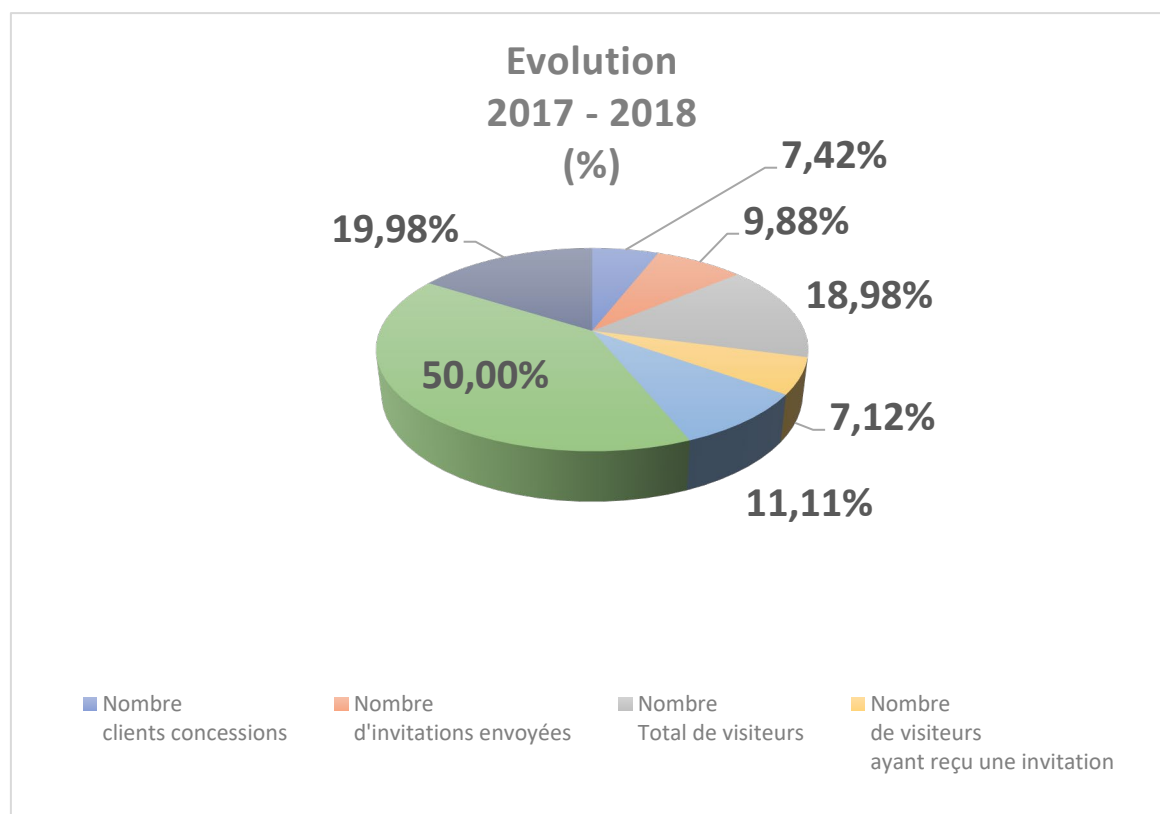
- 1- Est-il pertinent d'envoyer des invitations aux clients ? Pourquoi ?
- 2- Quelles évolutions peut-on constater entre 2017 et 2018 sur la transformation des devis réalisés en commandes ? Sur le CA de la concession ?
- 3- Evaluer le nombre de clients à inviter et le CA attendu par la concession pour 2019. Les objectifs fixés par votre tuteur vous semblent-ils réalisables ?

ANNEE	Nombre clients concessions	Nombre d'invitations envoyées	Nombre Total de visiteurs	Nombre de visiteurs ayant reçu une invitation	Nombre de devis	Nombre de commandes	C.A. réalisé		
2017	2480	810	432	323	9	2	26403		
2018	2664	890	514	346	10	3	31678		
Evolution 2017 - 2018	0,0742	0,0988	0,1898	0,0712	0,1111	0,5000	0,1998	=(H4 - H3)/H3	
Evolution 2017 - 2018 (%)	7,42	9,88	18,98	7,12	11,11	50,00	19,98	=((H4 - H3)/H3)*100	
Evolution 2017 - 2018 (%)	7,42%	9,88%	18,98%	7,12%	11,11%	50,00%	19,98%	=((H4 - H3)/H3)	
<div><div><div>Nombre clients concessions</div><div>4000 2000 0</div><div>24802664</div><div>20172018</div><div>Evolution 2017 - 2018... 7,42%</div></div><div><div>C.A. réalisé</div><div>40000 20000 0</div><div>2640331678</div><div>20172018</div><div>Evolution 2017 - 2018... 19,98%</div></div></div>									
				Vérifions	2480+ 2480*7,42% = 2664			2664	
2017	2018	2664 - 2480 =	(2664 - 2480)/ 2480 =		Format cellule > pourcentage			=A14+A14*F14	
2480	2664	184	0,074193548		7,42%				

10/02/2020 21:32

CO-INTERVENTION
Debriefing post séance

2 sur 2





Un exemple de co-intervention en vidéo

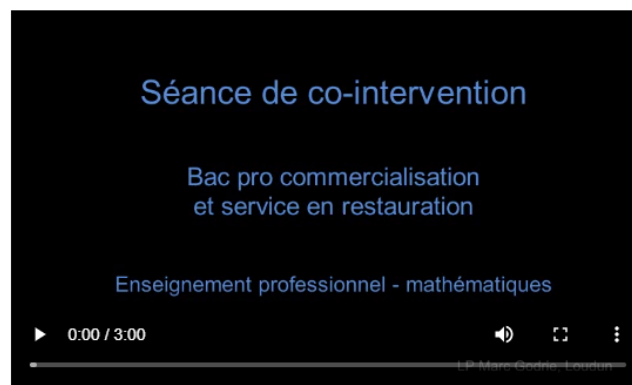
publié le 05/07/2019

Le contexte professionnel est celui d'une brasserie qui accueille un groupe de convives. En tant que chef de rang, l'élève est plus particulièrement chargé(e) de la prise de commande et de la facturation. A ce titre, lors de la présentation des supports de vente, il présente les différentes formules avec une argumentation commerciale appropriée. Lors de la prise de commande, il renseigne les bons à destination de la cuisine, de la cave et du bar.

En parallèle, il associe un vocabulaire scientifique à la démarche de prise de commande et construit la notion d'effectif. En complétant la facture, il réinvestit la notion de pourcentage indirect. Enfin, lors de l'analyse des ventes du jour, l'élève construit et interprète des diagrammes. Ils perçoit l'intérêt des statistiques pour la gestion prévisionnelle.

La séquence complète est sur M@gistère :

► Transformer la voie professionnelle 



Séance de co-intervention (durée 03:00) (MPEG4 de 21.4 Mo)
Bac pro commercialisation et service en restauration.

http://ww2.ac-poitiers.fr/math_sp/spip.php?article817

Facture proforma – Conseils et modeles de facture proforma

4 juin 2019 | Nouveautés | 0 commentaires



La facture proforma est un projet de facture qui présente l'offre d'une entreprise telle qu'elle sera facturée à son client. ClicFacture se propose de vous expliquer toutes les subtilités de ce document souvent méconnu en entreprise.

- Définition
- Pourquoi faire une facture pro forma ?
- Quelles mentions doivent figurer sur ce document ?
- Exemples de facture proforma

Rechercher

FACTURATION

EN LIGNE !

POUR LES PETITES ENTREPRISES

TRAVAIL Prévu SEANCE n° 3 en Mars 2020

FACTURATIONS / H.T. / T.T.C. / Utilisation de formules / Mise en forme de document avec insertion entêtes et pieds de page / USAGE TICE Tableur Excel /etc .

[Réf BOEN Sept. 2019 : Calcul numérique et Automatisation]

<https://www.clicfacture.com/facture-proforma/>