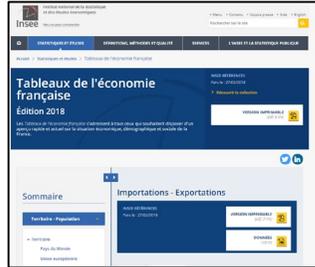




Données INSEE: Institut national de la statistique et des études économiques



<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.

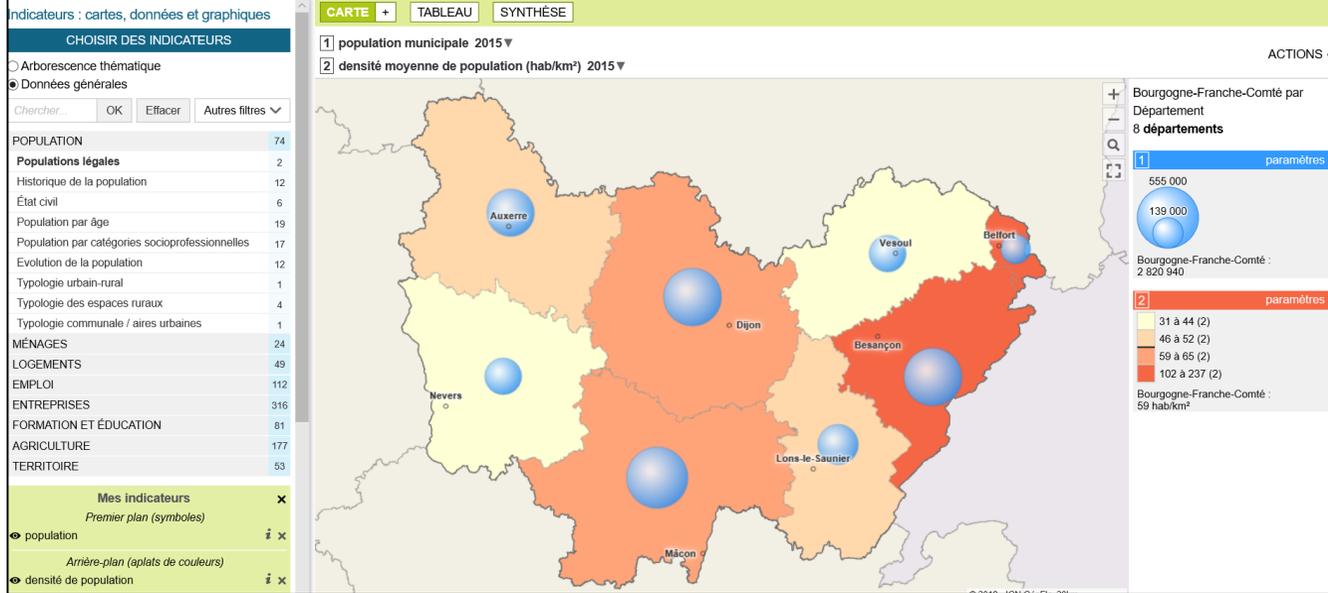
Source : Insee, Ésane.

Co-intervention pour un Co-enseignement

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. Extraire des informations d'une représentation d'une série statistique.	Représentation d'une série statistique par un diagramme en secteurs, en bâtons, en colonnes, à lignes brisées.
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. Comparer et interpréter des diagrammes en boîte à moustaches.	Diagrammes en boîte à moustaches.



analyses statistiques territoriales eau & risques'X



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



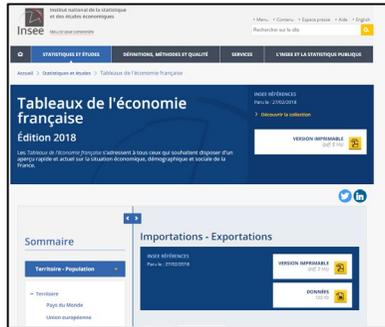
<https://www.geoportail.gouv.fr/>

<http://www.laregion-risquesnaturels.fr/>

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, É sane.

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, É sane.

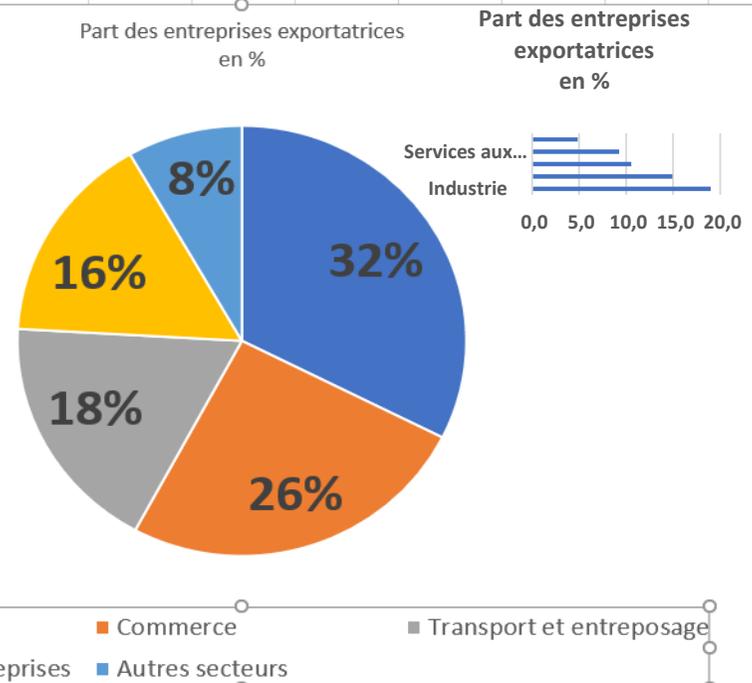
Mathématiques appliqués aux études économiques à partir de données réelles

CALCULS NUMERIQUES

Calculs de moyennes

Calculs de fréquences (Fraction, décimaux , %)

Outil TICE





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.

<p>Objectifs</p>	<p>·Objectif principal : 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>· Objectifs opérationnels :</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>← Co-intervention</p> <p>← Co-intervention</p>
-------------------------	---	---	---

Enseignement professionnel

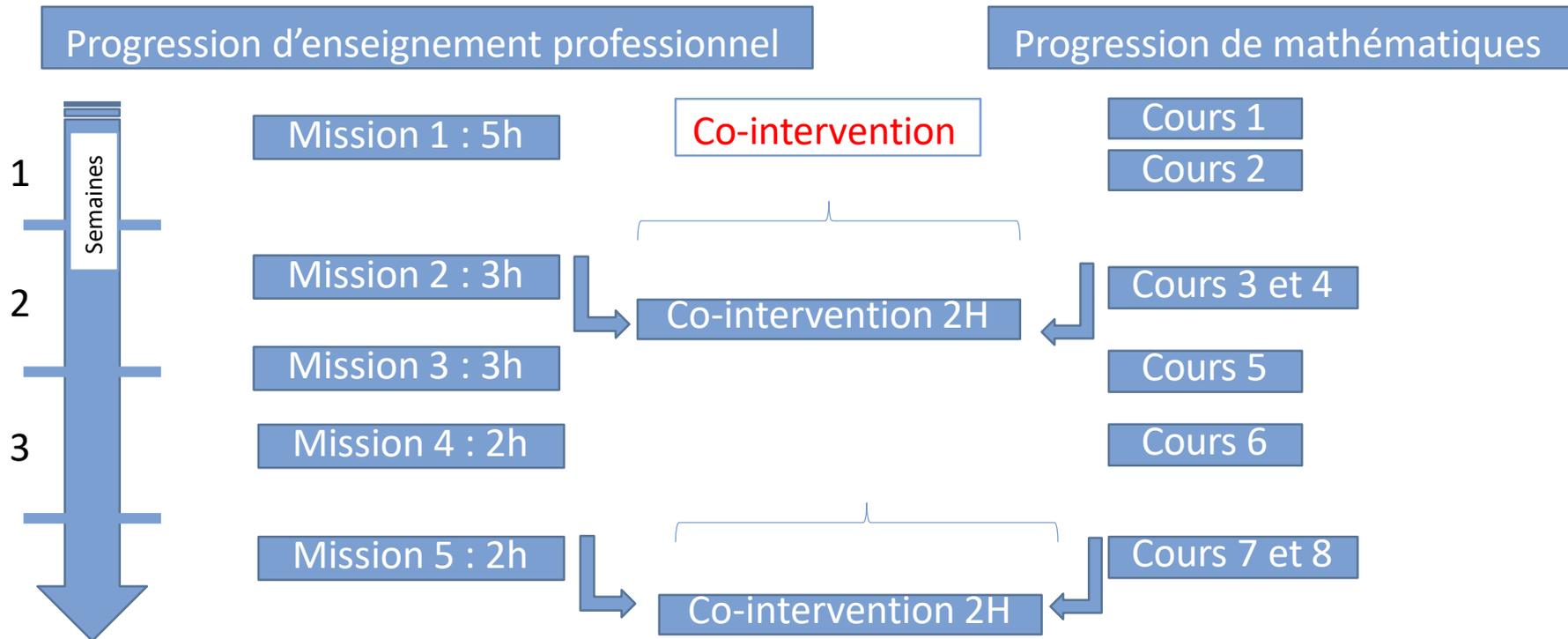
En mathématiques Statistiques

RÉFÉRENTIEL Métiers de l'accueil	RÉFÉRENTIEL MCV
<p>Bloc de compétences 1 : Gérer l'accueil multicanal</p> <p>Bloc de compétences 2 : Gérer l'information et des prestations organisationnelles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gérer l'information <p>Bloc de compétences 3 : Gérer la relation commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribuer au développement de la relation commerciale • Satisfaire et fidéliser le public 	<p>Bloc de compétences 1 : Conseiller et vendre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assurer la veille commerciale • Prendre contact avec le client <p>Bloc de compétences 2 : Suivre les ventes</p> <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 <p>Bloc de compétences 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
<p>• Savoirs associés :</p> <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 	
<p>• Période : 1er semestre</p> <p>Séance qui peut être menée dès le début de l'année scolaire</p>	

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 concession	Nb d'invitations envoyées	Nb total de visiteurs	Nb de visiteurs ayant reçu une invitation	Nb de devis	Nb de commandes	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 ?

Facture proforma – Conseils et modeles de facture proforma

4 juin 2019 | Nouveautés | 0 commentaires

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



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.

DOMINOS PIZZA

<https://carrieres.dominos.fr/notre-histoire>

EMPLOYEE NPS

Detractors Passives Promoters

Net Promoter Score Formule = $\frac{\% \text{ Promoteurs} - \% \text{ Detractors}}{100} \times 100$

à 10, quelle est la probabilité que s'agisse d'un membre de votre famille ?

Plus d'images

Net Promoter

Traduit de l'anglais - Net Promoter ou Net Promoter Score est un outil de gestion qui peut être utilisé pour évaluer la fidélité des relations clients d'une entreprise. Il constitue une alternative à la recherche traditionnelle sur la satisfaction des clients et serait corrélé à la croissance des revenus. [Wikipédia \(anglais\)](#)

https://www.qualtrics.com/fr/lp/nps/?utm_source=google&utm_medium=ppc&utm_campaign=cx+bmm+fr&campaignid=904565963&utm_content=&adgroupid=46746969724&utm_keyword=%2Bnps&utm_term=%2Bnps&matchtype=b&device=c&placement=&network=g&creative=322543075570&gclid=CjwKCAiAy9jyBRA6EiwAeclQhL6wI5BJ3_ytkO0vtgJKR06dU_mrbecgtEugr_3Kpxd5XLZ3sq5j0hoCVecQAvD_BwE

Rechercher

FACTURATION EN LIGNE !

POUR LES PETITES ENTREPRISES

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

WE LOVE CUSTOMERS

Solutions Tarifs Clients Ressources Connexion Contact

NPS / Net Promoter Score

Je souhaite une démo

Qu'est-ce que le NPS ?

Le NPS est l'indice qui vous permet d'évaluer le niveau de recommandation de clients.

Plus votre score NPS est élevé, plus votre clientèle sera un véritable vecteur de croissance pour vous et plus la mise en place d'un programme de parrainage client sera bénéfique pour votre activité.

Consultez notre infographie du NPS.

Démarrage immédiat

Évaluez votre score NPS en quelques minutes grâce à notre solution simple à mettre en place

Solution autonome

Après l'installation, tout fonctionne de manière autonome pour solliciter vos clients et calculer votre score NPS.

Suivi du score

Suivez l'évolution de votre score de façon régulière et faites le grimper grâce aux réponses de vos clients...

Je suis intéressé !

Comment ça marche ?

https://www.welovecustomers.fr/solutions/nps/?gclid=CjwKCAiAy9jyBRA6EiwAeclQhHU1rqdAe1L_SsRhFjXqmgpBAMfbYtRieVijFA04Zsrcd72gJUtToxoC3ggQAvD_BwE

PRIX ? COMMUNIQUER SUR QUOI ?

Important ?????

L'INDIVIDU / LA PERSONNE

Important ?????

ECO-RESPONSABLE

RENTABILITE

ENVIRONNEMENT

SATISFACTION CLIENT

Nombre d'étoiles



Nous roulons en CDI !

Commentaires

Vélo électrique

IMPACT

Nos pommes viennent de nos vergers locaux éco-responsables

IMAGE



pixabay





<http://www.lapomme.org/vergers-ecoresponsables>

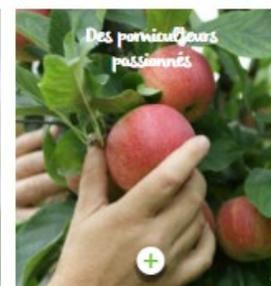
La démarche Vergers écoresponsables

La démarche Vergers écoresponsables marque l'engagement des pomiculteurs pour des méthodes de production respectueuses de l'environnement et de la biodiversité dans les vergers, pour vous offrir une pomme française de qualité, saine et riche en goût !

1500 pomiculteurs agrées Vergers écoresponsables.

Découvrez leurs 6 engagements :

- 1 Favoriser la biodiversité en verger
- 2 Privilégier des méthodes de lutte biologique
- 3 Réduire les interventions en verger
- 4 Récolter les pommes à la traine à maturité optimale
- 5 Générer la traçabilité du verger au point de vente
- 6 Faire contrôler le respect de ces bonnes pratiques par un organisme externe et indépendant





Un exemple de co-intervention en vidéo

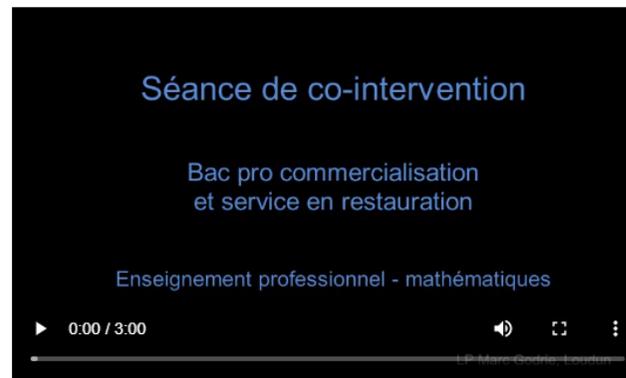
publié le 05/07/2019

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](#)



Scéance 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

LE CHEF D'OEUVRE

POUR

POUR L'ÉCOLE
DE LA CONFIANCE



RÉGION ACADÉMIQUE
ÎLE-DE-FRANCE

MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,
MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION



ACADÉMIE DE PARIS

ACADÉMIE DE PARIS

Comment définir le chef d'œuvre ? (vadémécum)

Une réalisation concrète :

- issue d'une **démarche « projet » pluridisciplinaire**,
- ancrée dans la spécialité** professionnelle du diplôme,
- permettant une **valorisation** du parcours de formation auprès des **futurs recruteurs** (valorisation significative du métier visé),
- tenant compte du niveau du diplôme visé (CAP ou BAC PRO),
- visant des **compétences professionnelles et transversales**.

Comment définir le chef d'œuvre ?

Une réalisation concrète :

objet
produit
décor

film texte
siteweb
journal

participation
concours

spectacle
exposition
événement
organisation
manifestation
salon

création
entreprise
virtuelle
▪ ▪ ▪

Comment définir le chef d'œuvre ?

Une réalisation concrète **pluridisciplinaire** :

 co-intervention :

ne se limite pas au français et mathématiques-sciences mais concerne également les langues vivantes, l'histoire géographie, l'enseignement moral et civique, les arts appliqués et culture artistique, la PSE, l'EPS

Une présence de ces enseignements sur tout ou partie du cycle de réalisation du chef d'œuvre

Un lien possible avec les parcours : artistique et culturel, santé, citoyen, avenir

Un appui sur le référentiel de diplôme et les programmes pour délimiter les compétences à mobiliser

Comment définir le chef d'œuvre ?

Une réalisation concrète, individuelle ou collective :

Un projet peut :

- donner lieu à un chef d'œuvre collectif ou à plusieurs chefs d'œuvre individuels ou collectifs
- impliquer des collectifs d'une même classe, d'une même spécialité/filière, de spécialités différentes ou d'établissements différents
- associer des organisations et partenaires extérieurs, concours...

SPONSORS



GEOFFROY

- 1998 ARRIVE À CLERMONT À L'ÂGE DE UN AN
- 2013 SE QUALIFIE EN ÉQUIPE DE FRANCE JEUNES
- 2014 SE QUALIFIE POUR LES CHAMPIONNATS D'EUROPE JUNIORS
- 2017 CHAMPION DE FRANCE DU 200 M DOS, SE QUALIFIE POUR LES CHAMPIONNATS DU MONDE
- 2018 CHAMPION DE FRANCE DU 200 M DOS POUR LA 2^E FOIS

arena
CLERMONT METROPOLE

À 21 ans seulement, **Geoffroy Mathieu** est déjà double champion de France du 200 m dos en natation. L'élève ingénieur à SIGMA Clermont a désormais en ligne de mire le Graal de tout sportif : les Jeux olympiques, qui auront lieu en 2020 à Tokyo.

Révétons-nous.

clermont auvergne métropole

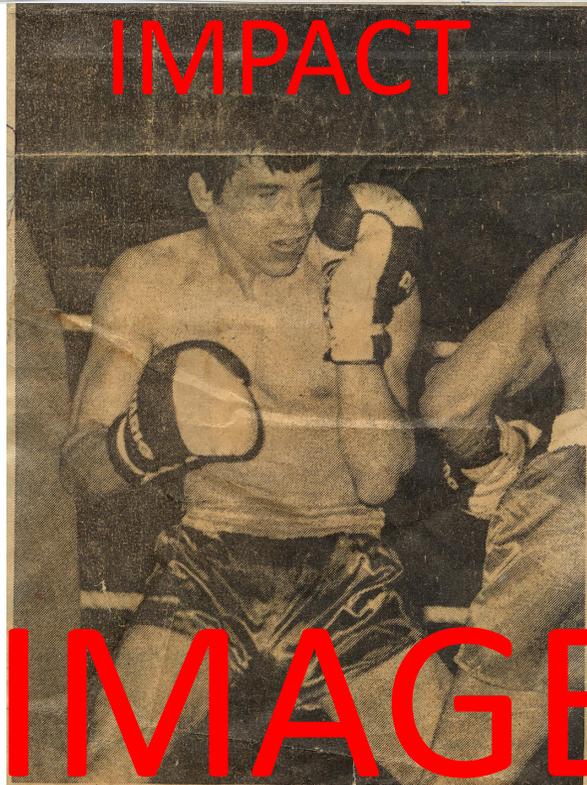
CLERMONT FERRAND

ASCAM BOXING CAMP

« De gauche à droite sur la photo »

D. DESSALCES entraîneur - Fredo BOIGEOL - GHILARDI - KARIM BEY - Henri FERREIRA - C. MATHIEU - Guillaume DESSALCES - Th. MIGEOTTE - P. COURTALHAC - F. BROQUERIE - J.L. LAFARGUE Entraîneur.

IMPACT



IMAGE

Mathieu (A.S.M.), un redoutable adversaire pour le Moulinois Gilberton.

INFORMATIONS MUNICIPALES