



## 01 PROJET

### → À quoi sert cette thématique pour un projet ?

Le module «Marketing» aidera les participants à remettre en question leurs idées de projet, à s'interroger sur le processus permettant d'atteindre les clients et à placer la future entreprise dans un environnement plus large, entouré de partenaires et de concurrents potentiels.

## 02 OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

### → Qu'est-ce que le participant saura faire avec les contenus proposés dans le module ?



#### 1. S'il est au stade de l'idée :

- ✓ Donner une structure à une idée de projet en suivant des lignes directrices définies (type toile)
- ✓ Relier les principes de base du marketing aux possibilités de mise en œuvre d'une idée de projet
- ✓ Développer une idée de projet en termes de : produits/services + marché de référence + clients
- ✓ Trouver les ressources de l'UE disponibles pour soutenir le développement d'une idée de projet



#### 2. S'il dispose déjà d'un projet :

- ✓ Utiliser des modèles structurés pour promouvoir et présenter une future idée d'entreprise (canvas like)
- ✓ Traduire les principes de base du marketing en stratégies pour rendre une idée commerciale durable
- ✓ Transformer une idée commerciale d'une dimension locale à une dimension internationale et vice versa
- ✓ Trouver les ressources de l'UE et utiliser les recherches et les données disponibles dans l'UE pour soutenir le développement d'une idée d'entreprise conformément à la réglementation du marché européen

## 03 PROGRAMMES-SEQUENCES ET FICHES OUTILS

### 2 programmes d'apprentissage différents sont disponibles pour le développement du module Marketing

- ✓ **Programme 1** : une approche plus inductive et participative, mettant davantage l'accent sur les sessions non formelles
- ✓ **Programme 2** : une approche plus déductive et didactique, mettant davantage l'accent sur les sessions formelles structurées



## → Quels sont les différents contenus abordés dans les deux propositions ?



### PROGRAMME 1

#### Jour 1

MATIN

séquence  
**S1**

- Accueil et Introduction
- Introduction à Canvas

#### Jour 2

séquence  
**S3**

- Services - Marché - Client jouant avec des cartes
- Au delà de la dimension locale et l'histoire de Paolo vendant des bananes

#### Jour 3

séquence  
**S5**

- Visite de compagnie qui ont une approche marketing spéciale en terme d'innovation et de durabilité

#### DÉJEUNER

APRÈS  
MIDI

séquence\*  
**S2**

- Introduction au Marketing, définition et approches valise de valeurs
- Communications iconiques et campagnes de marketing

séquence\*  
**S4**

- Rencontres et témoignages (Locaux participant à des cours d'entrepreneuriat, entrepreneurs junior ou senior) pour découvrir diverses visions et idées du marketing

séquence  
**S6**

- Approche Européenne, programmes et campagnes de soutien officiel
- Évaluation finale

\* S2 pourrait idéalement être une conférence par un expert marketing.

\* S4 devra être structuré avec des interviews scriptés ou des jeux de rôle.



### PROGRAMME 2

#### Jour 1

MATIN

séquence  
**S1**

- Accueil et intro
- Approche Européenne, programmes et campagnes de soutiens officiels

#### Jour 2

séquence  
**S3**

- Conférence sur le Marketing / Conférence sur les fondamentaux.

#### Jour 3

séquence  
**S5**

- Services - Marché - Client : comment structurer un plan marketing

*Les sessions matinales sont organisées selon une approche plus formelle*

#### DÉJEUNER

APRÈS  
MIDI

séquence  
**S2**

- Rencontres et témoignages (Locaux participant à des cours d'entrepreneuriat, entrepreneurs junior ou senior) pour découvrir diverses visions et idées du marketing

séquence  
**S4**

- Visite de compagnie qui ont une approche marketing spéciale en terme d'innovation et de durabilité

séquence  
**S6**

- Au delà de la dimension local et l'histoire de Paolo vendant des bananes
- évaluation finale

*Les sessions de l'après-midi sont basées sur des activités d'apprentissage non formelles*



## → Les fiches outils à utiliser

CANVAS  
 ENTREPRENEURIAT EN EUROPE  
 COMMUNICATIONS ICONIQUES ET CAMPAGNES DE  
 MARKETING  
 DANS LE MARKETING  
 CARTES DE MARCHÉ  
 PAOLO VENDANT DES BANANES



### COMMENT SERA ABORDÉE LA DIMENSION INTERCULTURELLE DANS CE MODULE ?

✓ Le module Marketing (dans les deux programmes d'apprentissage) promeut la dimension européenne en tant qu'outil, la possibilité de remodeler une idée de projet dans un contexte plus large en tenant compte des nouvelles ressources, données et réglementations disponibles gratuitement en ligne dans les canaux officiels de l'UE.

Cette approche de l'UE est également utilisée comme une option pour faire évoluer une idée commerciale locale ciblée vers une idée européenne et internationale, et pour prendre en compte les besoins locaux et l'impact d'une idée globale.

## 04 EXEMPLES DE PROJETS



[Site internet](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

Podere Francesco, une petite entreprise de production locale qui s'occupe de tout le processus : de la culture du raisin à la bouteille. Le vin Lambrusco de Reggiano, et le vinaigre balsamique traditionnel de Reggion Emilia.

Il y a quelques années, l'équipe du Podere Francesco a ajouté à son offre des visites gastronomiques et des dégustations parmi les barriques d'assaisonnement ou des promenades dans le vignoble.

Et enfin, en 2020, une boutique en ligne pour livrer tous les produits locaux partout.

labo.kejal.fr



KEJAL

09 81 65 30 46

2 rue du Petit Pré 22100 Quévert



mise en page : lalanterne.bzh