



SECTION DE TECHNICIEN SUPERIEUR
Conseil et commercialisation de solutions techniques

PROJET COMMERCIAL

Appliqué à l'entreprise ...

NOM : ...

Prénom : ...

Promotion : 20xx

S O M M A I R E

- I. Le contexte du projet : l'ENTREPRISE et son MARCHE | *A l'aide des livrables 1 à 3 de la PFMP 1*
 - 1. L'entreprise
 - 2. Son environnement
 - 3. Son marché

- II. L'e laboration du projet: la DEMARCHE | *A l'aide des livrables 4 et 5 de la PFMP 2*
 - 1. Problématique
 - 2. Objectifs poursuivis
 - 3. Plan d'action

- III. La mise en œuvre du projet : le COMMENT | *A l'aide de la livrable 6 de la PFMP 2 ou 3*
 - 1. Action 1 : *Titre de l'action*
 - 2. Action 2 : *Titre de l'action*
 - 3. Action x : *Titre de l'action*

- IV. Les re sultats et le bilan du projet | *A l'aide de la livrable 7 de la PFMP 3 ou 4*

Annexes

I. LE CONTEXTE DU PROJET

Objectif : Présenter l'entreprise et son marché.

Outils : Utiliser les trois livrables élaborées lors de la période de stage n°1 de janvier.

II. ELABORATION DU PROJET

Objectif : Présenter la démarche du projet à travers la problématique de l'entreprise, les objectifs poursuivis et le plan d'actions. Chercher à répondre aux questions « Pourquoi ce projet ? » ; « Quels résultats veut on obtenir ? » ; « Quels moyens mettre en œuvre pour atteindre ces objectifs ? »

Outils : Utiliser les livrables 4 et 5 élaborées lors de la période de stage n°2 de mai/juin.

III. MISE EN OEUVRE DU PROJET

Objectif : Présenter la mise en oeuvre du projet en cherchant à répondre à la question « Comment mettre en œuvre le projet et avec quelle méthodologie ? »

Outils : Utiliser la livrable 6 élaborée lors de la période de stage n°2 ou 3.

IV. RESULTATS ET BILAN DU PROJET

Objectif : Présenter les résultats obtenus pour chaque action et chaque cible. Dresser le bilan du projet (écarts avec les objectifs, difficultés rencontrées, propositions d'amélioration, ...)

Outils : Utiliser la livrable 7 élaborée lors de la période de stage n°3 ou n°4.