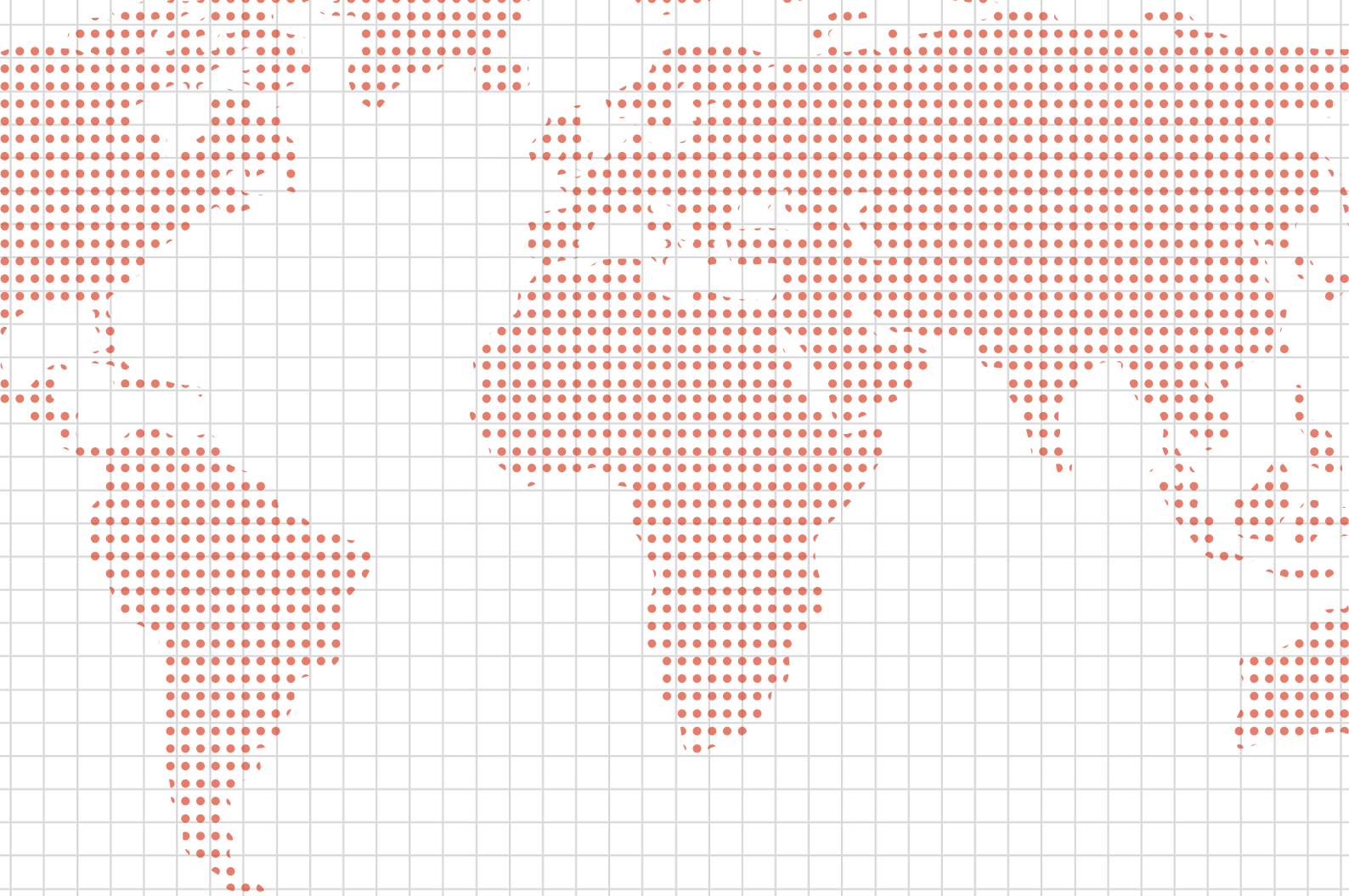




Rapport de Communication Commerciale

TC UNIVERSE

Valentine Amardeilh - Derzou Roques - Hugo Masse - Annabelle Fabregal

Table des matières

TABLE DES MATIERES	1
I. INTRODUCTION.....	2
II. LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE.....	2
III. LE DEROULEMENT DE L'ACTIVITE	2
1. POT DE BIENVENUE	2
2. JEUX DE TEAM-BUILDING	3
3. JEUX DE LANGUES	3
4. LE CARRE PARFAIT	4
5. PAUSE	4
6. JEUX DE NEGOCIATION	4
7. JEUX DE SOCIETE	4
8. TEMPS LIBRE	5
IV. ANALYSE SWOT.....	5
V. OBJECTIFS DE COMMUNICATION	6
VI. LA CIBLE	6
VII. LES MESSAGES	8
VIII. LES PARTIES PRENANTES.....	8
IX. LE BUDGET	8
X. EVALUATION	9
XI. CONCLUSION.....	9



I. Introduction

Nous sommes une équipe de 4 personnes : Valentine Amardeilh, Derzou Roques, Hugo Masse et Annabelle Fabregal. Nous avons eu l'idée de créer un événement dans le cadre de la formation TC.

Cet événement se déroulera dans l'antenne de Castres de l'I.U.T Paul Sabatier et prendra forme au cours d'une journée du type « Portes Ouvertes » mais sortira de l'ordinaire. En effet, le département Techniques de Commercialisation aura l'occasion d'organiser une journée originale qui permettra aux étudiants intéressés de découvrir la formation de façon amusante. Nous avons alors imaginé une activité ludique dans le style d'une chasse au trésor qui dure entre 4h et 5h. Nous allons donc développer un plan de communication afin que cet événement se déroule dans les meilleures conditions possibles.

II. Les objectifs de l'entreprise

L'objectif de cet événement est de rassembler les lycéens qui viennent de différents univers, dans une zone de chalandise proche lors d'une journée de découverte de la formation TC autour de jeux. Il se déroulera au sein de l'I.U.T. de Castres. En effet, nous souhaitons proposer des activités qui permettront de découvrir la formation TC avec des jeux ludiques que les professeurs ont pu nous faire découvrir au cours de l'année. Ces jeux permettront également de révéler certaines personnes en découvrant et en faisant ressortir leurs caractères (par exemple cela permet de découvrir ceux qui ont tendance à prendre une position de leader dans un groupe).

Les objectifs principaux de cette journée seront alors les suivants. Tout d'abord, l'objectif est de faire découvrir le site et les locaux de l'I.U.T. étant donné que c'est à cet endroit que se déroule l'événement. Le but est aussi de « dévoiler » la filière TC en proposant des activités plus ou moins en lien direct avec celle dernière. Ainsi, parmi les activités, des références en économie, en marketing ou encore en anglais pourraient être requises. Par ailleurs, cet événement permettra de mettre en avant les différents aspects de la filière grâce aux goûters que nous organiseront afin que les lycéens puissent se rencontrer et se découvrir. L'objectif sera d'informer les gens sur l'existence de la famille "TC" et donc essayer de convaincre un maximum de personnes dans leurs choix « Parcoursup ».

De surcroît, l'événement pourrait aussi apporter quelques revenus au département en requérant une participation minimale de 5€ pour les enfants et 8€ pour les adultes.

III. Le déroulement de l'activité

0h

1. Pot de bienvenue

Nous allons commencer cette journée avec l'accueil des invités où un petit déjeuner/goûter sera mis à disposition. Ils pourront déguster des viennoiseries, du café, du thé ou bien du jus d'orange. Des élèves iront entre les familles pour mettre à l'aise les futurs étudiants et les rassurer afin qu'ils passent un bon moment.

Pour veiller au bon déroulement de l'activité, une explication du jeu est essentielle. Les invités prendront alors connaissance des différentes étapes et des caractéristiques de l'activité.

La première caractéristique, qui est la plus importante, est le principe de l'événement. L'activité proposée lors de cette journée « Portes Ouvertes » peu ordinaire est semblable au jeu de la chasse au trésor. Les invités seront répartis en équipes de 4 à 6 personnes et iront s'affronter pendant 4h (soit le matin, soit l'après-midi) pour remporter le trésor. Pour ce faire, elles devront réussir à passer toutes les étapes que nous développerons par la suite. Bien entendu, lorsque que les équipes auront effectué toutes les activités, qu'elles soient gagnantes ou perdantes, elles recevront un trésor pour les féliciter. Ce dernier sera une formule découverte de gâteaux conçus par "Les délices de la Coquettes" (qui est en collaboration avec l'IUT via un projet tuteuré). Il y aura trois gâteaux de différents types avec un emballage attractif.

Ce choix permet à la fois de mettre en valeur les projets tuteurés auprès des participants et de consolider le partenariat avec l'entreprise. En effet, durant cette activité, les participants pourront bénéficier d'une explication sur les projets tuteurés et de l'importance des partenariats entre le département Techniques de Commercialisation et de multiples entreprises.

Il faut également noter que les différents jeux proposés à chaque étape sont proposés dans plusieurs salles pour permettre d'accueillir un maximum de personnes sur la journée.

Une fois cette explication terminée, une carte sera distribuée aux invités avec les noms et l'emplacement des différentes salles et parties de l'IUT pour leur permettre de s'orienter. Toutefois, des étudiants serviront de guide et suivront les invités pour leur présenter l'établissement.

Par ailleurs, chaque équipe aura en sa possession un formulaire de jeu. Ainsi, lorsqu'elles auront validé une étape, elles recevront « un tampon d'activité » par un étudiant ce qui justifie leur participation au jeu et leur permet de continuer jusqu'à la prochaine étape.

À la suite de cela nous allons demander invités de choisir entre trois mots : « pâtes », « lego » ou « dessin ». Cela permettra de former les équipes est de les diriger vers la première étape.

30min

2 Jeux de team-building

La première étape est un jeu de team building. Il y aura donc trois types de jeux proposés, un pour chaque mot évoqué ci-dessus. Une activité de team building est essentielle afin de renforcer la cohésion d'une équipe et permet aux personnes du groupe d'apprendre à se connaître. Ce sont les raisons pour lesquelles nous avons souhaité inclure ce jeu dans notre événement. Voici une explication pour chaque type de jeu :

- Le jeu « pâtes » : Le but de ce jeu est très simple, chaque équipe devra créer une tour de « pâtes » qui soit la plus haute possible. Pour cela, elles auront à disposition des spaghettis, du rouleau adhésif, un fil, un chamallow et d'un ciseau. Un étudiant animateur se chargera des explications en début et en fin d'activité.
- Le jeu « lego » : cette activité se basera sur la communication entre les membres d'un même groupe pour construire une figure en lego. Le groupe sera divisé en deux parties, une partie qui pourra voir la figure à réaliser et qui devra alors transmettre les informations, et l'autre partie qui ne pourra pas voir la figure et aura les legos et les indications de son équipe pour la réaliser. Un étudiant animateur se chargera des explications en début d'animation et fera un bilan final de l'activité.
- Le jeu « dessin » : Ce jeu a le même principe que celui avec les lego. L'équipe sera divisée en deux parties et chacune devra communiquer par écrit afin de recréer un dessin fidèle à l'original. Un étudiant animateur se chargera des explications en début d'animation et fera un bilan final de l'activité.

Une fois l'une des trois activités finies chaque participant recevront un « Tampon d'activité » et pourront se diriger vers l'activité suivante.

1h

3 Jeux de langues

La prochaine étape se consacre aux langues étrangères enseignées dans la formation. Chaque équipe devra alors répondre à des questions mais en langue étrangère ! Nous avons donc choisi de proposer l'anglais ou l'espagnol car ce sont les deux langues enseignées dans le département Techniques de Commercialisation. Les équipes devront répondre à des questions de culture générale ou à des devinettes dans les deux langues. Ceux qui ne connaissent pas une langue devront compter sur les savoirs de leurs coéquipiers. Toutefois, des indices seront donnés si la question s'avère trop dure pour l'équipe. A chaque question posée aux équipes qui s'affrontent, celle qui a juste, gagne un point. Au bout de 10 points gagnés, l'équipe remporte le jeu.

Cette activité est un parfait exemple de l'esprit compétitif de TC car il faut être rapide pour répondre avant l'adversaire, mais il permet surtout de renforcer l'esprit d'équipe qui une des valeurs principales de TC.

1h30

4. Le Carré Parfait

La prochaine étape permettra aux équipes de découvrir le jeu du Carré Parfait. En règle générale, il se joue à partir de 4 personnes pendant 40 minutes, à l'intérieur ou à l'extérieur.

Ainsi, pour cette étape, les équipes vont, après un certain temps de réflexion, devoir réussir à créer un carré parfait à l'aide d'une longue corde.

L'exercice se corse lorsqu'elles apprennent que chacun aura les yeux bandés, qu'ils ne pourront faire usage que de la parole et qu'ils vont alors devoir se placer dans un environnement dans lequel ils ne se sont préparés pour former ce carré parfait.

Ce type de jeu va permettre aux invités de découvrir et d'observer certaines des valeurs de TC : la communication et l'union.

2h

5. Pause

Au bout de deux heures, chaque équipe aura trente minutes pour faire une pause et aller profiter du goûter mis à disposition dans la cafétéria. (Viennoiseries, gâteaux, boissons chaudes et fraîches). De plus, ce sera l'occasion pour les équipes d'aller découvrir l'exposition permanente dans l'amphithéâtre où seront installés les différentes affiches et autres projets effectués par les étudiants TC au cours de l'année. Elles pourront alors se faire une idée du travail demandé. De plus, certains projets comme les vidéos d'activités transversales permettent aux équipes de découvrir l'univers TC par les étudiants eux-mêmes. Par ailleurs, les étudiants des projets tuteurés TC seront présents pour parler de leur PTUT et le faire découvrir aux équipes. (Corpo, Become TC, Alticiades, TC Actu...)

Cette demi-heure permettra aussi aux équipes retardataires de se remettre au même niveau que leurs adversaires.

2h30

6. Jeux de négociation

Après cette intermède, l'activité reprendra avec un jeu de trente minutes. Il aura pour but de présenter un module propre à la formation Techniques de Commercialisation : la négociation commerciale.

Les dix premières minutes seront consacrées à des explications très simplifiées sur des aspects de négociation commerciale. Seront abordés le Small talk et la proxémie, le CAP (caractéristiques-avantages-preuves) et pour finir, quelques astuces pour répondre aux objections d'un acheteur.

Les cinq minutes suivantes seront dédiées à l'explication du déroulement du jeu qui sont les suivantes. Une personne de chaque équipe tire au sort un produit à vendre. L'équipe disposera de 5 minutes pour préparer une stratégie avec des arguments de ventes. Une fois le temps de préparation achevé, la personne désignée devra présenter son produit et ses avantages à un étudiant TC qui sera acheteur. Ce dernier pourra omettre des objections. Le vendeur gagne un point par avantage expliqué et un point quand il réussit à répondre aux objections. Si l'équipe dépasse les 10 points elle pourra continuer l'activité, sinon elle devra répondre à des questions en rapport avec l'explication en début de jeu.

3h

7. Jeux de société

Pour clôturer cette activité de découverte, nous souhaitons rassembler les équipes dans une salle avec plusieurs jeux de société. Ainsi, les équipes disposeront d'une heure pour se détendre et s'amuser avec des jeux faisant appel à la réflexion comme le *Trivial Pursuit* ou les *Incollables*. Également d'autres jeux qui nécessitent du travail en équipe seront proposés comme le *Bamboléo*.

Lors de ses jeux nous allons inventer nous-même nos questions ce qui permettra de faire des questions ciblées, dont la difficulté sera adaptée à notre public. Ces questions répondront aux savoirs des toutes les filières (S, ES et STMG principalement) qui prouveraient aux invités qu'ils sont tous complémentaires entre eux. Des étudiants seront présents sur chacun des plateaux de jeu et animeront les parties.

8. Tempslibre

À la fin des quatre heures de l'activité, le jeu étant fini, les équipes recevront leurs récompenses. Elles auront également la possibilité de se rendre au goûter ou à l'exposition pour en apprendre plus sur l'univers TC si elles souhaitent. De plus, les différents étudiants présents sur le site pour encadrer la journée seront toujours présents pour répondre aux différents questionnements des personnes concernant la formation.

IV. Analyse SWOT

Nous avons réalisé une analyse SWOT de notre événement. Voici le détail ci-dessous.

FORCES

- Le lieu de l'événement, l'antenne de l'IUT, est accessible
- Nous disposons d'espaces très grands ce qui nous permet d'aménager comme nous le souhaitons.
- Notre événement est adapté à notre environnement. Nous présentons la formation TC directement à l'IUT.
- L'événement est peu coûteux.
- La plupart des personnes mobilisées seront des étudiants ou des professeurs afin de faciliter l'organisation.
- Le matériel nécessaire est facile d'obtention (jeux de société, papier, bandeaux, pâtes...)
- C'est un événement de type "Portes Ouvertes" mais plus original

FAIBLESSES

- Ce sera un événement du même type que les « Portes Ouvertes », donc de nombreuses personnes ne voudront pas venir une seconde fois à la découverte du site.
- Notre événement est payant, certes c'est une participation minime mais cela peut constituer un frein pour certains.
- C'est la première fois qu'un événement de ce type se déroule à l'IUT, il faut donc bien communiquer pour faire connaître notre événement.
- Cette journée peut être en concurrence avec les journées « Portes Ouvertes » organisées par l'IUT.

OPPORTUNITES

- Les jeux de type chasse au trésor sont en vogue, ceci incitera donc les gens à venir.
- C'est une promotion originale pour l'IUT et cela va ainsi attirer plus de personnes.
- L'IUT de Castres a une certaine notoriété au niveau de Castres.
- Le bus gratuit de Castres a un arrêt devant l'IUT.
- Il n'existe pas d'événement similaire en France. Ceci peut donc éveiller de la curiosité.

MENACES

- Par rapport aux journées portes ouvertes, la cible est réduite : c'est un second événement de ce genre donc ceux qui viennent de loin ne souhaiteront pas se déplacer une seconde fois.
- Les futurs étudiants peuvent avoir peur de se rendre à ce type d'événement par pudeur.

V. Objectifs de communication

Le but de notre évènement est de mettre en avant les trois objectifs de communication :

Tout d'abord, il y a un objectif **cognitif** qui consiste à faire connaître notre filière TC ainsi que les contenus de cours. Nous voulons mettre en avant le côté ludique de TC avec le PPPE, les matières professionnalisantes comme le marketing, la communication commerciale et d'autres mais aussi les matières plus générales comme l'économie ou les mathématiques. Cet évènement permettra d'améliorer la notoriété de TC en général mais aussi de TC Castres. Nous voulons aussi que les personnes venant de Toulouse enlèvent leurs aprioris sur Castres.

Il y a aussi un objectif **conatif**, celui-ci a pour mission de faire agir le consommateur. Dans notre cas, nous voulons que les personnes qui participent à cet évènement s'inscrivent sur « Parcoursup » à notre formation.

Pour arriver à nos objectifs, nous allons jouer sur l'objectif **affectif** qui a pour but de faire aimer notre formation. Dans notre cas, nous allons montrer la solidarité, la fraternité qui règne dans la formation TC. Nous allons montrer tout ceci à travers nos jeux mais aussi avec la complicité qu'il peut y avoir entre les étudiants tout au long de la journée.

VI. La cible

Nous avons décidé de cibler des lycéens, des futurs étudiants, issus des mêmes secteurs que les personnes de la promotion TC actuelle. En effet, sur celle-ci, plus de la moitié viennent du Tarn et la plupart des autres étudiants sont de la région Toulousaine. Voici la description plus détaillée de notre cible :

- La **cible principale** se compose principalement les lycéens Tarnais et de leurs accompagnateurs (familles, amis...). En effet, ces personnes appartiennent à la même région que celle où se situe l'IUT donc elles se sentiront plus concernées et/ou seront susceptibles d'être intéressées par l'évènement.
- La **cible secondaire** se basera également sur des lycéens, mais sur une autre zone géographique : celle de Toulouse et son agglomération.

Les lycéens et leurs éventuels accompagnateurs pourront venir découvrir Castres et son IUT comme un lieu bucolique et convivial.

Nous vous présentons donc ci-dessous deux « persona » que nous avons réalisé qui peuvent correspondre au profil type de notre cible.

Photo Persona	
Nom Persona	Camille – Il est lycéen en STMG à la Borde Basse
Informations démographiques (Lieu, salaire, âge)	17 ans – Il habite à Soual avec ses parents et son petit frère
Traits de personnalité	Communicatif - Impatient - Curieux – Souriant - Compétiteur
Valeurs fondamentales	Respect - Honnêteté
Histoire	Il a passé toute sa scolarité dans le Tarn, il a le sens de communication et souhaite exploiter ce dernier
Besoins	Il est actuellement à la recherche d'une formation qui lui correspond
Motivation	Il souhaite continuer ses études, trouver un métier qui correspond à ses passions
Les freins	Il aimerait sortir du Tarn pour découvrir autre chose, les grandes villes l'attirent
Réseaux	Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter

Photo Persona	
Nom Persona	Sarah – Elle est lycéenne en ES à Saint Sernin
Informations démographiques (Lieu, salaire, âge)	18 ans – Elle habite à Blagnac avec ses parents
Traits de personnalité	Astucieuse – Éloquente – Bavarde
Valeurs fondamentales	Solidarité – Partage
Histoire	Elle a besoin de changer de Toulouse et de découvrir de nouveaux horizons
Besoins	Elle est actuellement à la recherche d'une formation qui lui correspond
Motivation	Elle veut faire des études qui lui permettent de développer de nombreux domaines, trouver une formation qui n'est pas centrée sur un en particulier.
Les freins	Elle n'a pas envie de quitter sa famille
Réseaux	Elle n'aime pas les réseaux sociaux

VII. Les messages

Le but premier de notre événement est de faire découvrir l'univers TC tout en s'amusant. Lors de notre événement, nous souhaitons mettre en avant les projets tuteurés appartenant à la formation TC. Par exemple, le projet tuteuré de la Corpo pourrait présenter les différentes activités réalisées durant l'année (WEI, WED, Gala...). Il y aura également d'autres projets tuteurés présents, comme les Alticiades qui pourront expliquer leur semaine de compétition et leurs stratégies pour récolter les fonds nécessaires pour y participer. Nous voulons également présenter Become TC, qui auront probablement déjà eu la chance de rencontrer certains des lycéens présents à notre événement, ce qui permettra de créer un lien. Enfin, nous voulons présenter TC actu avec leurs différents journaux réalisés durant l'année.

Lors de cet événement nous voulons partager les valeurs de TC à travers nos jeux et nos échanges avec les invités. Nous estimons que les valeurs à communiquer sont : l'esprit d'équipe, l'union et la communication agrémentés d'un petit esprit de compétition.

VIII. Les parties prenantes

Les personnes présentes sur cet événement seront les étudiants de la formation TC qui animeront, encadreront et veilleront au bon déroulement des activités. Certains professeurs de la formation TC seront également présents pour animer et encadrer cette journée, et pourront également répondre aux participants de l'événement à toutes les interrogations qu'ils peuvent avoir.

IX. Le budget

Nous n'estimons pas cet événement comme un événement coûteux car les frais à prévoir sont minimes. Nous aurons besoin pour les goûters de café, de thé, de viennoiserie ainsi que de différents jus. Par ailleurs, il faudra prendre en compte l'impression des travaux des différents étudiants que nous souhaitons exposés (ceci peut s'imprimer gratuitement à Innofab). De plus, il nous faudra un peu de matériels pour les jeux de team building (lego, feuilles rayon, pâtes, cordes, bandeaux...). Tout ceci constitue des éléments peu coûteux qui peuvent même être empruntés à notre entourage. Néanmoins, il faut également compter un petit budget pour les cadeaux de fin d'activité.

Le budget du goûter

Les goûters d'accueil seront composés de boissons et de petit encas :

Nous allons proposer plusieurs boissons qui seront grâce à huit thermos avec quatre de café et quatre de thés, nous estimons cela à 20€.

Nous proposerons aussi plusieurs jus de fruits et quelques sodas, ceci nous coûtera environs 20 €.

Des encas avec différents viennoiseries et pâtisseries seront également présents pour un budget de 60 €.

Le coût total des goûters sera d'environ 100€.

Le budget des récompenses et des cadeaux

Nous voulons proposer comme cadeaux des gobelets réutilisables "Eco cup" customisés TC Castres, cela permettra de garder une trace de cette journée. Le coût unitaire de ses gobelets est estimé à 2€ pièce ce qui revient à un total 120 euros.

Notre but est de faire participer les projets tuteurés, nous voulons donc acheter des gâteaux au projet tuteuré "Les délices de la coquette". Nous aimerions proposer une pochette avec des gâteaux à un prix négocié à 3,50€. Ce qui fait donc pour les 60 participants 210€.

Le budget des cadeaux sera donc de 330 euros.

Le budget total

Le budget total pour la journée sera d'environ 430 € avec le goûter et les cadeaux. Sachant que nous demandons une participation entre 5€ et 8 à tous les participants, nous récolterons au moins 400€ si les 60 participants seront présents. Ceci coûtera donc à IUT pour cette journée qu'environ 30€ soit une somme moindre pour ce type de journée.

X. Evaluation

Afin de constater si notre événement a eu du succès auprès des participants ou non, une des premières méthodes est de voir le nombre de personnes qui se seront déplacées à notre événement. Il faudra donc comparer avec l'objectif initial pour savoir si nos résultats rentrent dans notre quota.

Pour avoir des retombées de notre événement, un questionnaire de satisfaction pourrait être envoyé aux participants par mail à la suite de l'événement. Celui-ci pourrait permettre de comprendre les points positifs et les axes d'amélioration de notre activité sur le thème de la chasse au trésor.

XI. Conclusion

En définitive, nous souhaitons organiser un événement du même type que les « Portes Ouvertes » mais qui soit plus ludique et original grâce au thème de la chasse au trésor. Cet événement nous semble réalisable car il est peu coûteux et facile d'organisation. Il faudra bien communiquer pour inciter certaines personnes à découvrir une nouvelle fois la formation TC sous une forme plus amusante.

Cette journée sera symbolisée par le partage et la découverte. En effet, le partage car c'est une valeur clé de la formation TC qui ressortira lors de cet événement. Également, la découverte, de la formation et des personnes, une caractéristique essentielle à cette journée avec toutes les informations sur la formation TC transmises aux visiteurs.

Elle donnera envie aux participants lycéens d'intégrer la formation de TC Castres avec une vision non pas seulement accès sur la partie étude, mais sur les valeurs et l'ambiance de la formation en général.

