

## Contexte et scénarios



Notez-bien : EcoloVive est une entreprise fictive

# Plan d'ensemble prévu



Ces scénarios sont des propositions  
que chacun peut modifier à sa guise, selon ses besoins, envies et le niveau de ses classes.  
N'hésitez pas à soumettre vos idées d'amélioration ou de compléments  
par Tchap ou forum Ecogest



- Scénario introductif.** **Appropriation du contexte EcoloVive** ⇒ 2 productions élèves : réponse à un questionnaire + rédaction d'un compte-rendu (sur Word ou Open Office).
- Scénario 1.** **Construction de fiches-produits vendeurs** sur support Word ou Open Office ⇒ Fiches EcoloVive sur les produits, les services (location, stage), les valeurs de l'entreprise (tableaux CAP sur les produits bios et leurs labels, les produits locaux, le commerce équitable, la location de produits en remplacement de l'achat, la revente de produits d'occasion).
- Scénario 2.** **Elaboration de fiches-articles clients e-commerce** correspondant à chacune des fiches-produits précédentes ; propositions à réaliser sur support Word ou Open Office.
- Scénario 3.** **Mise en ligne des offres sur votre site-lycée de e-commerce (Oxatis...)**
- Scénario 4.** **Détermination des ventes complémentaires** entre les offres sur support Word, Open Office ou sur carte mentale ; A l'issue, création des liens correspondants sur Oxatis.
- Scénario 5.** **Elaboration de la page sur le RGPD** du site Oxatis (proposition sur Word ou Open Office).
- Scénario 6.** **Mise en ligne de la page-web RGPD** sur Oxatis.
- Scénario 7.** **Proposition de promotion du nouveau site** et de ses produits **sur les réseaux sociaux** (rédigée sur support Word ou Open Office).
- Scénario 8.** **Mise en ligne des pages sociales** puis création des liens avec le site Oxatis.  
**Ouverture de votre site-lycée et des pages sociales au public.**
- Scénario 9.** **Démarchage téléphonique de clients** pour la promotion de l'offre omnicanale et constitution, à cette occasion, de fichiers prospects puis clients sur Oxatis.
- Scénario 10.** **Gestion de la vente par téléphone et de la vente en ligne** des offres.

*Ce programme est susceptible d'évolutions.*