

**Enseignants : 4 enseignants (commerce/vente, Maths, Anglais-français) et une classe de 27 élèves : 1ère (2021) et terminale (2022) Commerce Vente**

QUELQUES OBJECTIFS DU PROJET ERASMUS :

- ✚ Concilier nos contraintes des référentiels avec des opportunités européennes pour nos élèves de la section professionnelle.
- ✚ Multiplier les lieux de stages en Europe (VALLEE 7) afin d'inscrire une expérience internationale sur leur parcours professionnel et développer leurs compétences linguistiques.
- ✚ Favoriser la mobilité des enseignants avec les partenariats en Europe (6 mobilités enseignantes sur ce thème)
- ✚ Mettre en place une pédagogie axée projet, fédératrice de l'équipe enseignante en plaçant nos élèves au cœur de l'apprentissage, le rendre actif dans la construction de son cursus scolaire.
- ✚ Diffuser et promouvoir la culture d'entreprendre dans un cadre d'expériences utiles pour la vie professionnelle à venir. Cela passe par la rencontre d'entrepreneurs, d'élus locaux et européens et des rencontres avec des pairs en Europe
- ✚ Développer le travail de groupe en mode collaboratif. Les élèves ont l'habitude de collaborer sur les projets. Ils ont plus confiance en eux, sont moins absents.
- ✚ Faire le lien entre les notions étudiées et le projet afin de faciliter l'appropriation et les réinvestissant dans le projet
- ✚ Utiliser l'action engagée comme un levier de réussite aux épreuves du bac en intégrant la démarche de continuum avec la classe de terminale, notamment grâce à la réalisation du « chef d'œuvre »

**Au niveau de la classe**

- ✚ Permettre aux élèves de réaliser des actions concrètes, novatrices, digitalisées et professionnalisantes. Ces actions couvrent une partie du référentiel du Bac PRO vente et commerce. Elles sont réalisées avec un partenaire reconnu.
- ✚ Acquisition de compétences professionnelles (goût de l'entreprise, méthodes et stratégies de vente, de fidélisation, de digitalisation), générales (français : le vocabulaire de la persuasion, l'argumentation ; mathématiques : calculs) et transversales (entrepreneuriat, s'adapter à son public, parler à un client potentiel, le savoir-être en ville et au contact du client).
- ✚ Action de mobilité avec les élèves et notre partenaire espagnol : jobshadowing 10 jours pour échanger avec un lycée pro tertiaire. Nos élèves vont participer aux cours, visiter des lieux de stages (magasins, accueil...) afin de préparer une future mobilité VALLEE 7.

ERASMUS KA101 « L'entrepreneuriat au lycée professionnel »  
 Projet sur 2 années scolaires : 2020 à 2022

Planning annuel 2020 2021

DATES	ACTIONS
Juin	Inscription de la classe à un challenge national et webinaires formation pour les enseignants
Septembre	Mise en route du projet : Présentation de la nouvelle matière de l'emploi du temps : le chef d'œuvre. Brainstorming : que faire ? comment faire ?  -inscription des élèves sur le site et ouverture des droits sur sa boutique virtuelle - Début mise en route du projet Chef d'œuvre sur 2 ans : modules de formation sur les techniques de vente, l'argumentaire, le regard sur soi ( <i>travail à deux enseignants pour faciliter et fluidifier le lancement de ce projet lourd</i> )
Septembre Octobre	Chaque élève poursuit son parcours de formation (quizz, ressources numériques, vidéos...) en cours, sur les heures de chef d'œuvre, sur les heures de Co pro français (communication sur les réseaux, newsletters...) Et Co pro maths (calculs, Excel...) Les enseignants animent les sessions, les évaluations se font en ligne en fonction de l'avancée du projet : prendre contact, vente aux particuliers et vente aux professionnels et animer les ventes. <b>Octobre et Nov</b> : les élèves vont commencer à prendre des commandes : en face à face, par téléphone, en ligne, réseaux sociaux...en fonction du plan de prospection établi avec les enseignants (découpage de la ville en secteurs et prospection avec les élèves) <b>Oct Nov</b> : Vérification des commandes et des règlements clients (CB, Chèques, virements...) <b>Fin du challenge en ligne : le 14 novembre 2021</b>
Fin Nov. Déc.	Réception des commandes, vérification et livraisons aux clients : chaque élève livre ses clients
Janvier à avril mai	Mise en place des outils de suivi et des actions de fidélisation des clients Enquête de satisfaction (numérique)
Fin d'année	Remise des prix et certificats à chaque élève et versement des commissions sur le montant total des ventes

Le chef d'œuvre sera en lien avec ce challenge.

Le projet (avec notre partenaire) sera reconduit sur l'année de terminale en revenant sur des notions et d'autres que nous traiterons différemment en fonction des retours d'expériences de nos élèves.