**FICHE ACTION CHEF D’ŒUVRE**

**Année scolaire 2022/2023**

**Classe 1MCV1 –Professeurs :** Mme Bouchet et M. Jawhari

|  |  |
| --- | --- |
| INTITULÉ DE L’ACTION | CRÉER UNE SOCIÉTÉ COMMERCIALE EN LIGNE FRANCO-ANGLAISE : Vous êtes entrepreneur, devenez e-commerçants dans une perspective d’internationalisation |
| CADRE DE RÉALISATION | Travail en groupes : élèves Option A et Option B mélangés (2/3 élèves maximum)  Projet concret et digitaliser faisant intervenir différentes disciplines. L’usage des pc est obligatoire. |
| OBJECTIFS VISÉS  Principales phases du projet | Les compétences visées, dans le champ professionnel, sont celles des blocs communs  :  Bloc n° 1 : Conseiller et vendre  Bloc n° 2 : Suivre les ventes  Bloc n° 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client  Bloc n° 4A Animer et gérer l’espace commercial  Bloc n° 4B Prospecter et valoriser l’offre commerciale  Bloc Économie-Droit  Développer l’usage de l’anglais lors des différentes phases de la relation commerciale  Phases principales du projet   * Recherche de l’idée * Étude du marché * Enquête (cible, localisation…) * Conception du produit ou service * Choix des supports * Étude du support retenu : Prestashop * Création des contenus * Publication des contenus * Suivi * réajustement * Bilan final |
| PÉRIODE RETENUE | Année scolaire 2022/2023 |
| INTERVENANTS | Mme Bouchet : Anglais  M. Jawhari |
| FINANCEMENT |  |
| COMPETENCES MISE EN ŒUVRE | Cette réalisation ambitieuse mobilise et développe des compétences professionnelles issues du référentiel du diplôme auquel est préparé l’élève ou l’apprenti, mais aussi des compétences communes et transversales aux domaines généraux et professionnels.  Découverte et Pratique d’un Anglais professionnel  Développer l’usage de l’anglais lors des différentes phases de la relation commerciale  Les compétences visées en MCV, dans le champ professionnel, sont celles des blocs communs  :   * Bloc n° 1 : Conseiller et vendre * Bloc n° 2 : Suivre les ventes * Bloc n° 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client   Le bloc N°4 :   * Bloc n° 4A Animer et gérer l’espace commercial * Bloc n° 4B Prospecter et valoriser l’offre commerciale   Bloc Économie-Droit |
| PLUS-VALUE DU PROJET | Caractères pluridisciplinaire et collectif  Créer un site franco-anglais soit bilingue  Développement des sav |
| INDICATEURS D’EVALUATION | - Évaluations qualitatives : types d’entreprise, respect des délais,  Qualités des contenus |