



Storytelling Challenge B1

Je peux raconter des histoires
Entrepreneurial Culture





Elevator Pitch

Les élèves présentent leur idée d'entreprise à un sponsor en seulement une minute. De plus ils doivent être plus persuasifs que leurs concurrents potentiels. Cette tâche n'est pas simple et demande beaucoup de savoir-faire.

Matériel pour les élèves

Programme Youth Start Entrepreneurial Challenges

basé sur le modèle TRIO pour l'entrepreneuriat – www.youthstart.eu

Core Entrepreneurial Education				Entrepreneurial Culture						Entrepreneurial Civic Education	
	Idea Challenge		Hero Challenge		Empathy Challenge		Storytelling Challenge		Buddy Challenge		My Community Challenge
	My Personal Challenge		Lemonade Stand Challenge		Perspectives Challenge		Trash Value Challenge		Open Door Challenge		Volunteer Challenge
	Real Market Challenge		Start Your Project Challenge		Extreme Challenge		Be A Yes Challenge		Expert Challenge		Debate Challenge

Le modèle TRIO est une approche d'apprentissage globale qui couvre trois domaines :

« **Core Entrepreneurial Education** » fait référence à la qualification de base de la pensée et de l'action entrepreneuriale : la capacité de développer des idées propres et de les mettre en œuvre de manière flexible et innovante.

« **Entrepreneurial Culture** » promeut une culture d'ouverture à l'innovation, d'empathie, de travail d'équipe et de créativité, d'orientation vers les objectifs et d'initiative propre, mais aussi de prise de risques et de conscience du risque.

« **Entrepreneurial Civic Education** » désigne le renforcement de la compétence sociale en tant que citoyen(ne), la responsabilité envers soi-même, les autres et l'environnement.

Chaque challenge fait partie de l'une des **18 familles de challenges** associées à l'un des niveaux du modèle TRIO. Une famille de challenges peut comprendre plusieurs challenges à différents niveaux d'apprentissage. Les désignations utilisées dans le matériel pédagogique peuvent être classées comme suit :

Niveau primaire (A1), niveau secondaire I (A2), différents niveaux (B1, B2 et C1) au sein de niveau secondaire II. Le niveau suivant respectif se base à chaque fois sur le niveau précédent.



Fiche de travail 1 : Questions pour le travail d'équipe

Répondez aux questions suivantes, par deux ou en petits groupes. Donnez des exemples et préparez-vous pour pouvoir présenter les réponses devant la classe!

1. Pourquoi aimez-vous cette idée d'entreprise ? Quels aspects pensez-vous sont innovants et uniques ?

2. Pensez-vous que cette idée d'entreprise ait une chance sur le marché libre aujourd'hui ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

3. Qu'est-ce qui fait qu'une idée d'entreprise est un succès ? Pensez-vous qu'une bonne idée suffise à elle seule pour réussir ? Pourquoi ou pourquoi pas ?

4. Quels autres facteurs, que vous connaissez déjà, sont essentiels au succès d'une idée d'entreprise ?

5. À votre avis, qu'est-ce qui est le plus important pour votre réussite : une bonne idée d'entreprise ou un modèle d'entreprise durable et bien pensé ? Ou les deux éléments sont-ils essentiels? S'il vous plaît expliquez votre réponse.



Fiche de travail 2 : Réunion du département marketing

Ordre du jour

DATE : 25 juin 2015, 9:30
LIEU : Salle de conférence, 3^e étage

Présent à la réunion :

Conseil d'administration, clients potentiels, employés du service marketing

1. Présentation de nouveaux produits :

- Elevator Pitch – le département marketing présente ses résultats
- Limite de temps pour la présentation : **une minute** par groupe

2. Critères décisifs et éléments du Elevator Pitch :

- Nom de l'entreprise, nom du produit / service, logo et slogan
- Description du produit ou du service (mots clés importants : durabilité, vert, responsabilité sociale)
- Quel est votre point de vente unique ? (Qui est votre concurrence et qu'est-ce qui rend votre produit / service unique ?)
- Mix marketing : produit, prix, distribution, communication
- Groupe cible
- Potentiel de marché
- Informations supplémentaires

3. Discussion au sujet de la suite de la procédure :

- Évaluation de la présentation du produit
- Évaluation du Elevator Pitch par le conseil
- Discussion des résultats

4. Accord sur les stratégies de marketing des produits, bref rapport écrit à la direction

5. Divers



Fiche de travail 3 : Comment développer un Elevator Pitch ?

Il y a plusieurs façons de développer un Elevator Pitch. Les étapes suivantes devraient vous aider à préparer un Elevator Pitch qui ne dure pas plus d'une minute.

Etape 1. Quel est votre objectif et qui est votre public ?

Vous devez savoir pourquoi vous faites cette présentation. Voulez-vous vendre un produit / service à des investisseurs potentiels ? Ou voulez-vous simplement recruter de nouveaux clients ? Votre objectif détermine votre approche de la présentation.

Etape 2. Nommez le nom ou le slogan de votre entreprise et de votre produit/service.

Etape 3. Décrivez votre entreprise ainsi que votre produit/service.

Que fait votre entreprise ? Présentez brièvement et succinctement votre entreprise et votre produit / service. Utilisez des termes descriptifs. Les mots clés incluent: "durabilité", "vert", "responsabilité sociale".

Etape 4. Identifiez votre public cible (âge, éducation, localisation, etc.) et votre potentiel de marché.

Pour qui votre produit est-il idéal ? Qui sont vos clients ? Quel potentiel de marché avez-vous avec cette clientèle ? Votre marché est-il local, national ou international ? Pourquoi ?

Etape 5. Expliquez votre proposition de vente unique.

Qu'est-ce qui rend votre entreprise et votre produit / service unique ? Vous devrez faire une analyse de marché afin de connaître vos concurrents (le cas échéant) et expliquer ce qui est si spécial au sujet de votre offre.

Etape 6. Susciter l'intérêt de votre public avec une question.

Cette question peut être par exemple, le mix marketing (produit, prix, distribution, communication). Posez une question ouverte à laquelle vous pouvez répondre en expliquant votre marketing mix.

Etape 7. Conclusion

Répétez votre argument de vente unique ou fournissez des informations supplémentaires expliquant pourquoi votre entreprise et votre produit / service sont uniques. Résumez à nouveau votre potentiel de marché et votre groupe cible. Terminez votre présentation par une déclaration concise ou un slogan dont votre public se souviendra.

Entraînez-vous pour vos présentations !



Fiche de travail 4 : Evaluation par les enseignants / pairs

Critères	Remarques	Points 1=schwach 5=stark
Nom de l'entreprise Nom du produit ou du service; logo et slogan		
Description du produit		
Originalité		
Mix marketing (produit, prix, distribution, communication)		
Groupe cible identifié		
Potentiel de marché identifié		
Informations supplémentaires		
Présentation et présence		
Matériaux pour la présentation		
Gestion du temps		
Globalement		



➤ Fiche de travail 5 : Auto-évaluation à la fin de la leçon

Entourez le nombre de smileys correspondant à votre performance

Dans la mise en œuvre des tâches, je fais face à la concurrence possible	😊	😊😊	😊😊😊
Je peux expliquer différentes façons de financer mes idées.	😊	😊😊	😊😊😊
Je sais reconnaître des opportunités et saisir des occasions qui se présentent à moi.	😊	😊😊	😊😊😊
Je sais reconnaître des problèmes éthiques.	😊	😊😊	😊😊😊
A travers mes idées, je veux apporter une contribution à une action orientée vers l'avenir, écologiquement et socialement sensible dans les affaires et la société.	😊	😊😊	😊😊😊
Je sais bien communiquer avec d'autres personnes	😊	😊😊	😊😊😊
Je prends l'initiative afin de convaincre lors des processus décisionnels.	😊	😊😊	😊😊😊
Je sais travailler en groupe en utilisant des compétences individuelles.	😊	😊😊	😊😊😊
Je connais les possibilités de marketing, apportant de bonnes idées à d'autres personnes.	😊	😊😊	😊😊😊
Je sais identifier les risques et assumer la responsabilité de mes propres actions.	😊	😊😊	😊😊😊
Je peux présenter une idée d'entreprise.	😊	😊😊	😊😊😊



Fiche de travail 6 : Résumé de l'auto-réflexion

1. Après ce défi, pensez-vous pouvoir maintenant mieux présenter une idée d'entreprise ?

2. Quelles sont les trois choses les plus importantes que vous ayez apprises dans ce défi ?

3. Croyez-vous que les connaissances nouvellement acquises sur Elevator Pitch puissent vous aider à améliorer vos compétences rhétoriques ?

4. Après ce défi avez-vous plus ou moins peur de vous adresser à un public ? Pourquoi ?
