VISITE DES BTS MCO1 DU LYCEE RECAMIER AU SALON SIHRA A EUREXPO

AMIRI Salah 12 mai 225

Introduction

Dans la formation des étudiants en BTS, il est très courant d'effectuer des visites d'entreprises, ou de salons et évènements réunissant des professionnels, notamment dans le domaine commercial.

Il s'agit ici de montrer aux classes que les échanges commerciaux ne se réalisent pas uniquement en magasin physique ou virtuel (site web marchand) mais aussi durant des manifestations telles que les foires et salons, où des professionnels rencontrent d'autres professionnels mais aussi, des particuliers, prennent des rendez vous d'affaires, échangent, signent des contrats…

I. Intérêts pédagogiques de la visite au Sirha

A. UTILISATION DE LA COMMUNICATION EXTERNE DANS L'OBJECTIF DE DEVELOPPER SON ACTIVITE

1. Les foires et salons génèrent beaucoup de chiffres d'affaires pour certaines entreprises

2. Montrer cet aspect à des étudiants peut inciter les étudiants à proposer lors du stage de seconde année une présence sur un salon afin de développer les ventes, se faire connaitre, développer son image de marque

B. LES FOIRES ET SALONS SONT D'EXCELLENTS LEVIERS DE CROISSANCE ET DE VELOPPEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE

II. Liens avec référentiel : programme Animation dynamisation de l'offre commercial Bloc de compétences 2

A. Développer les performances de l'espace commercial

B. Concevoir et mettre en place la communication commerciale

C. PREPARATION DE LA VISITE AU SALON

- **Choix des stands à visiter et des conférences à suivre**
- **Création de groupes en fonction des différents stands (selon les produits, les technologies, les évènements, les pays)**
- **Inscriptions sur le site du Sihra 2025 avec éditions des billets d'entrée**
- **Editions du plan du site et conseils aux différents groupes**

(En 2024 nous avons eu une étudiante, en stage dans une pâtisserie, qui a participé en tenant le stand au salon du chocolat 2024)