



Presse le citron!

GUIDE DE L'ENSEIGNANT

Objectifs de l'atelier

- Reconnaître les principaux éléments d'une présentation accrocheuse (*pitch de vente*).
- Sensibiliser les élèves aux notions de besoin et de clientèle cible, ainsi qu'aux diverses stratégies marketing.
- Développer l'esprit d'équipe, la créativité et l'audace chez les élèves.

Mise en situation

Chacune des équipes se métamorphose en entreprise qui vend de la limonade le temps d'une période. Elles devront créer et promouvoir leur produit sous forme d'une courte publicité dans le but d'atteindre leur clientèle cible. Chacune des équipes devra effectuer des choix stratégiques, prendre des décisions gagnantes et vendre son idée au meilleur de ses capacités.

Étapes de l'atelier / (75 MINUTES) Durée des étapes

- 1 Expliquer les principes marketing: **Les 4P** (10 minutes)
- 2 Expliquer l'atelier et former les équipes. (5 minutes)
- 3 Choisir la clientèle à cibler, les ingrédients pour produire la limonade ainsi que le type de verre. (5 minutes)
- 4 Trouver un nom au produit et ses caractéristiques. **PRODUIT** (7 minutes)
- 5 Calculer le coût de production et fixer un prix de vente. **PRIX** (7 minutes)
- 6 Choisir l'endroit où le produit sera disponible. **PLACE** (3 minutes)
- 7 Choisir un/les médias qui diffuseront la publicité et choisir un slogan. **PUBLICITÉ/PROMOTION** (5 minutes)
- 8 Préparer la limonade. (8 minutes)
- 9 Préparer une présentation accrocheuse. (*pitch de vente*) (3 minutes)
- 10 Présentation des produits aux autres équipes de promoteurs. (14 minutes)
- 11 Retour et commentaires sur les produits. (5 minutes)