

ACTION PROFESSIONNELLE N°1:

ORGANISATION D'UN ÉVÉNEMENT DE COMMUNICATION

SALON INFOSUP

Skhole *d'art*
Toulouse

info sup

Le salon de l'enseignement supérieur

SOMMAIRE:

1) Les objectifs de l'évènement.....	3
2) Équipements nécessaires.....	4
3) Plan du stand.....	5
4) Les animateurs du stand.....	6
5) Le planning du stand.....	7
6) Les voisins de notre stand.....	8
7) Document pour recueillir les avis sur le stand.....	8

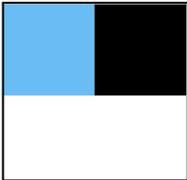
1) Les objectifs de cet événements sont:

<u>Les différents objectifs de l'événements</u>			
	Objectifs	Actions	Moyens utilisés
O b j e c t i f s q u a n t i t a t i f s	- augmenter le nombre d'élèves dans l'établissement des années à venir	- Accueillir les élèves, les orienter dans le stand, vers le bon interlocuteur et/ou document(s)	- les diriger vers les ILV, leur donner des dépliant avec toutes les informations à l'intérieur sur la formation, échanger avec les élèves oralement
	- enrichir la base de données de l'établissement	- Se renseigner sur les élèves, recueillir leur informations	- en discutant avec eux, en mettant en place un document pour recueillir les informations (<u>par ex:</u> une enquête de satisfaction en QR Code)
	- attirer de nouveaux partenaires / marque pour l'école	- Montrer le professionnalisme de l'école	- s'habiller en tenue professionnelle, avoir un comportement professionnel, montrer que l'école entretient une bonne relation avec ses partenariats déjà existants
	- entretenir/fidéliser les partenariats existants	- Les inviter au salon, parler avec les partenaires	- Parler des marques utilisés aux potentiels élèves, utiliser les produits en démonstration
O b j e c t i f s q u a l i t a t i f s	- d'attirer de futurs élèves potentiels	- Présenter le savoir-faire qu'ils peuvent acquérir dans le lycée, présenter l'établissement	- un mini-cours de pratique, une démonstration de maquillage
	- de présenter les différents cursus de l'école et plus particulièrement ici le BTS MECP	- Les orienter vers le bon interlocuteur et/ou document(s)	-Inviter des anciens élèves ou élèves actuels pour parler de la formation à des futurs élèves potentiels, distribuer le dépliant concernant la formation, faire des ILV (<u>par ex:</u> Poster)
	- développer l'image du lycée Skhole d'Art donc sa réputation	- Mettre en place une logique dans le graphisme du stand, qu'il renvoie une image professionnelle et unique; présenter les taux de réussite	- Utiliser des matériaux de bonne qualité, sobre et classe, une charte graphique cohérente entre chaque documents/ dépliant (ILV), faire figurer les taux de réussite des formations pour montrer aux élèves qu'avec cette école ils réussiront

	<ul style="list-style-type: none"> - de recueillir des informations sur le marché (des écoles d'esthétique) ainsi que d'observer les concurrents directs donc les autres écoles d'esthétiques ⇒ Veille concurrentielle. 	<ul style="list-style-type: none"> - se placer à proximité des concurrents directs, se présenter aux autres écoles 	<ul style="list-style-type: none"> - discuter avec les voisins donc les concurrents directs tout au long du salon
--	--	---	--

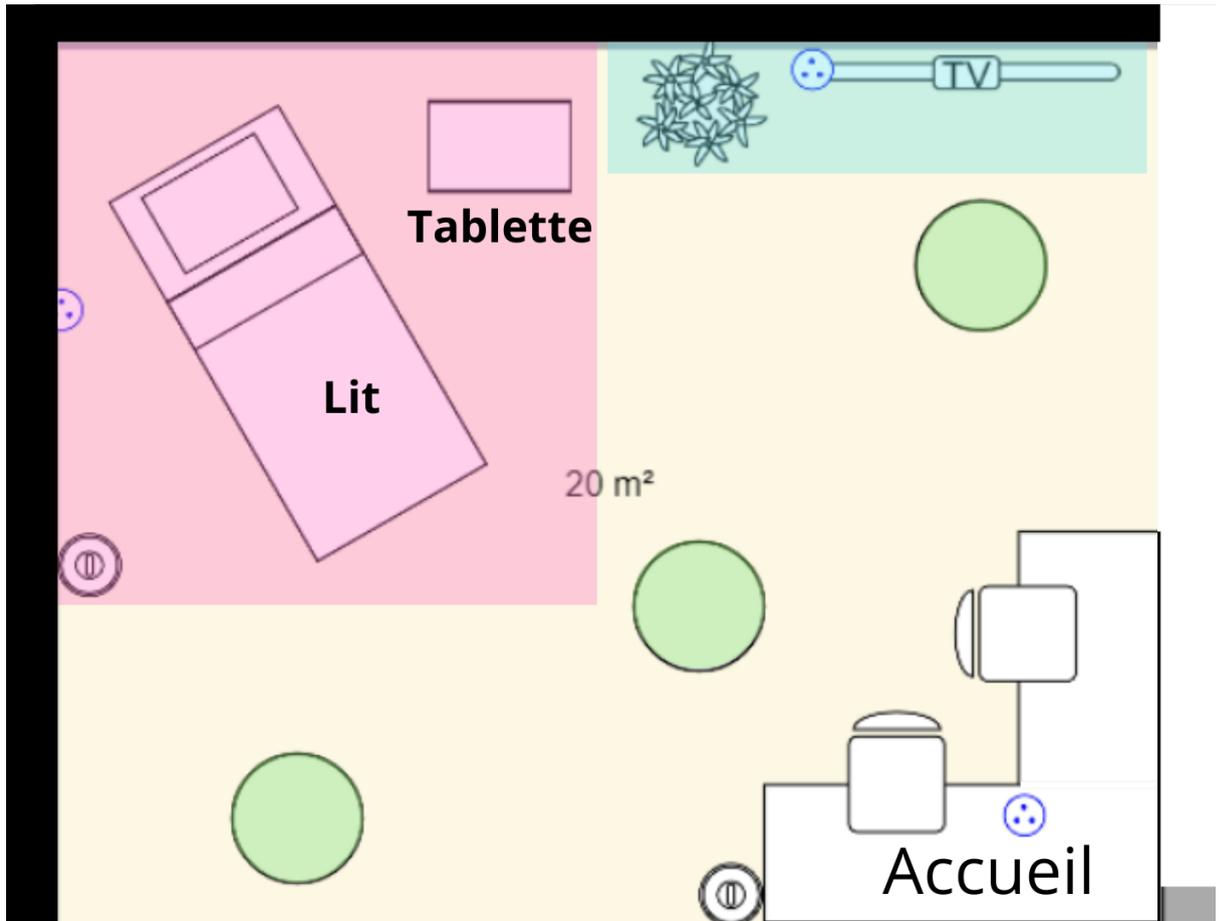
2)

Équipement nécessaires lors du salon INFOSUP

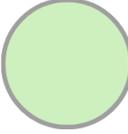
PLV et ILV	Mobilier	Outils informatique	Matériel spécifique	Eclairage	Couleur
<ul style="list-style-type: none"> - plaquette - porte documents - poster publicitaire - exemple de cours (ex: fiche technique) 	<ul style="list-style-type: none"> - comptoir d'accueil - présentoirs - tabourets - tablette - lit de soin - poubelle - miroir - plante - table haute 	<ul style="list-style-type: none"> - écran vidéo 	<ul style="list-style-type: none"> - matériel de soin - maquillage - manucurie - produits 	<ul style="list-style-type: none"> - Eclairage direct: Spots 	<ul style="list-style-type: none"> - noir - bleu (du lycée) - blanc 

3)

Plan du stand



Légende:

-  Zone de démonstration (soin, maquillage, ongle ...)
-  Zone de projection de film sur l'école (ex: cours de pratique), exemple de cours si les potentiels élèves sont intéressé, projeter le programme
-  Table haute/ zone d'information avec dépliants, brochure
-  Poubelle
-  Prise électrique

4)

<u>Les animateurs présents sur le stand lors du salon</u>	
Animateurs	Mission(s)
Ancien élève	<ul style="list-style-type: none">- Accueillir les élèves au stand- renseigner les lycéens sur la formation et les différentes poursuites d'études
Elève	<ul style="list-style-type: none">- Accueillir les élèves au stand- renseigner les élèves sur la formation- réaliser les prestations programmées- peuvent servir de modèles si besoin
Professionnelles de l'esthétique	<ul style="list-style-type: none">- renseigner les élèves sur les différentes débouchés d'emplois, de poursuites d'études, sur le monde du travail
Professeur	<ul style="list-style-type: none">- Accueillir les élèves au stand- réaliser des animations comme des prestations flashes ou des initiations à des cours de BTS MECP

5)

 Le salon de l'enseignement supérieur	Planning du stand du BTS MECP du lycée Skhole d'Art 	
Horaire	1er jour	2ème jour
▲ Accueil et renseignement des élèves tout au long de la journée		
8h	- organisation du stand: mise en place du mobilier, préparatif des dépliant, ILV, ...	- Préparation du stand
9h	- ouverture du stand à l'ouverture du salon info sup	- ouverture du stand à l'ouverture du salon info sup
10h	- animation: prestation maquillage → <u>durée</u> : 30 min	- animation: prestation soin des ongles → <u>durée</u> : 20 min
11h	- animation: initiation à un cours → <u>durée</u> : 30 min	- animation: "conférence" d'un professionnel ou ancien élève → <u>durée</u> : 30 min
12h	- sur 2h roulement de l'équipe pour la pause déjeuner	- sur 2h roulement de l'équipe pour la pause déjeuner
14h	- animation: prestation modelage visage → <u>durée</u> : 15 min	- animation: prestation maquillage flash → <u>durée</u> : 30 min
15h	- animation: "conférence" d'un professionnel ou ancien élève → <u>durée</u> : 30 min	- animation: initiation à un cours → <u>durée</u> : 30 min
16h	- animation: prestation soin des ongles → <u>durée</u> : 20 min	- animation: prestation modelage du visage → <u>durée</u> : 15 min
17h	- fermeture du stand - rangement et entretien du stand	- fermeture du stand - rangement du stand et nettoyage de l'espace

6)

Les deux formations BTS qu'on souhaite avoir comme voisins directs sont:

Formations	Justification
BTS MCO	Ce BTS a énormément de lien avec le BTS MECP. Dans l'option Management, on acquiert pratiquement les mêmes connaissances que cette formation. A priori, il n'y a pas davantage à mettre cette formation à côté de la nôtre pour un élève hésitant. Néanmoins, nous devons également promouvoir l'établissement Skhole d'Art. Or, cette formation est disponible dans notre établissement. Pour un élève qui hésite entre ces deux formations, il aura donc plus de probabilité qu'au final, il termine dans notre lycée.
BTS TP - travaux publics	Ce BTS permet notamment la construction de routes, ponts et autres ouvrages de ce type. Cette formation n'a aucun point commun avec notre formation. Par conséquent, nous n'avons pas de problème avec la concurrence directe. Nous aurons moins à faire avec quelqu'un qui hésite entre notre formation et la leur.

- 7) Le document qui permettra d'obtenir des renseignements sur les visiteurs et d'évaluer leur satisfaction pour notre stand est sous la forme d'un formulaire en ligne (avec Google Form). Les visiteurs pourront y avoir accès sur les QR Code présents sur le stand (et sur les brochures de renseignements).

