

# CONSEILS METHODOLOGIQUES POUR LA REDACTION DU SUPPORT POWER POINT POUR L'EPREUVE CPPC

## I. Introduction

Comme nous vous l'avons expliqué dans le support « Déroulement de l'épreuve de CPPC », vous devez produire pour la présentation orale de votre CPPC, un power point de présentation. Il constitue un support d'information pour aider la commission d'interrogation à orienter son interrogation lors de la 3<sup>ème</sup> phase de l'épreuve.

Le jour de l'examen, avant votre passage, le jury va prendre connaissance de votre fiche descriptive par projet. Je vous propose de voir le contenu un peu plus loin à la fin de ce support. Le jury n'a donc pas connaissance de votre power point avant l'épreuve, ce qui nécessite que vous soyez suffisamment précis dans le choix de vos mots et dans les documents que vous allez apporter en annexe.

Le power point est personnel et unique, la composition et la structure ne sont pas réellement définies par la circulaire nationale d'organisation du BTS NRC, mais une structure commune est attendue.

Le power point doit être parfait sur le fond en termes de connaissances, savoir-faire, grammaire et orthographe. Pour vous aider, apprenez les cours, faites vous des fiches, utilisez des logiciels et leur fonction de correction orthographique, faites relire votre dossier par des personnes extérieures. Les problèmes d'orthographe sont récurrents dans les documents et posent problème pour asseoir votre professionnalisme alors prenez le temps de vous corriger et vous faire corriger.

Pour clarifier vos différentes missions et activités, soyez simple, clair et précis. Utilisez des énumérations et valorisez vos fiches par un vocabulaire adapté et commercial issu des compétences et savoir faire du référentiel. Faites bien le lien avec les compétences attendus pour omettre aucune partie.

Rappel des compétences attendues :

C1 Exploiter et partager l'information commerciale :

C11 Se situer dans le système d'information de l'organisation

C12 Produire de l'information pertinente

C13 Partager l'information dans une logique de réseau

C2 Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale :

C222 Construire une organisation individuelle ou collective cohérente

C4 Prendre des décisions commerciales :

C41 Délimiter le cadre décisionnel

C43 Anticiper et réagir

## II. Le contenu du power point

La composition du power point n'est pas suffisante. Il doit être accompagné de tout document utile à la compréhension du jury et comporter les preuves nécessaires pour la validation de votre problématique.

Vous devrez également produire ou remplir des supports spécifiques à l'entreprise afin de respecter la cohérence des procédures de reporting mis en place.

Exemples de documents :

- Imprime écran du logiciel de GRC
- Compte rendu de visite
- Rapport d'activité périodique
- Tableau de bord...

Ces documents pourront constituer des outils d'aide à l'oral dans la présentation de la remontée d'informations.

ATTENTION !!! Un dossier d'annexe volumineux n'est pas forcément synonyme de qualité. Des annexes judicieusement choisies peuvent être suffisantes pour illustrer votre CPPC. Les annexes constituées de documents collectés dans l'entreprise ou créés viendront étayer votre exposé oral car ils prouveront vos affirmations.

### III. La structure du Power Point

Je vous propose ci-dessous une structure possible du power point. Aucune règle n'est imposée mais les différentes parties doivent faire ressortir les grands points clés.

Son contenu est différent en fonction du projet et sera validé par votre établissement de formation et par votre tuteur en entreprise.

N'oubliez pas que ce power point pourra aussi servir de base pour vos futurs entretiens d'embauche au cours desquels on vous invitera à présenter votre expérience professionnelle.

Je vous propose ci-dessous un sommaire global de la présentation power que je vais décomposer en cinq parties :

- Présentation d'entreprise d'accueil
- Diagnostic externe et interne de l'entreprise
- Préparation du projet
- Conduite du projet
- Bilan du projet

Vous pourrez trouver un contenu détaillé de chaque partie dans les fiches de cours correspondantes.

## IV. Sommaire global

Veillez à ne pas faire un power point avec trop de diapositives pour arriver à bien gérer votre temps. Par expérience, sachez qu'une diapositive équivaut à une minute de présentation, dans l'idéal il est donc conseillé de ne pas avoir plus de 30 diapositives pour 30 mn de présentation. Allez à l'essentiel dans votre power point, vous pourrez ensuite approfondir les informations à donner lors de l'échange de 30 mn mais synthétiser ne veut pas dire omettre de donner une information importante.

Vous débuterez votre power point par une page de garde **page de garde**. Elle doit comporter vos noms et prénoms, l'intitulé de votre projet, présenter le nom de votre épreuve : CPPC. Pour être agréable à l'œil votre page de garde peut comporter le logo de votre entreprise.

La 2<sup>ème</sup> diapositive présente le « **Plan de la soutenance** ». Reprenez les titres et sous-titres de chacune de vos diapositives afin que le jury est une vision claire de ce que vous allez développer à l'oral.

Vous pourrez également donner à l'oral le contexte de travail, les opportunités de conduite de projet décelées (problématiques commerciales), le ou les commanditaires, le choix du projet et sa justification, les objectifs du projet et la démarche choisie, les conditions de mise en œuvre du projet.

### 1. Sommaire de la partie 1 : Présentation de l'entreprise

Sous parties	Présence d'annexes (x = oui)	Description synoptique
<b>FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE OU DU RESEAU</b> Nom de l'entreprise Raison sociale Statut juridique Coordonnées Effectif Métier de l'entreprise		Cette partie ne nécessite pas de mettre beaucoup d'informations sur le power point. L'ensemble peut contenir sur une diapositive. N'hésitez pas à insérer des photos pour dynamiser votre présentation

Historique de l'entreprise	X	
<b>IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE</b> Structure juridique Place dans le réseau et dans le marché		Cette partie peut également contenir sur une diapositive.
<b>ORGANIGRAMME</b> Schéma avec fonctions, liens hiérarchiques, liens fonctionnels Descriptif des activités de l'entreprise	X X X	Lors de votre présentation orale, vous devez passer rapidement sur cette partie qui ne donne pas une valeur ajoutée importante pour votre CPPC.
<b>SYSTEME D'INFORMATION COMMERCIALE</b>	X	Cette partie est primordiale car elle permet d'évaluer la compétence C1 « Exploiter et partager l'information commerciale. Elle doit être agrémentée d'annexes (captures d'écran) pour que le jury visualise le fonctionnement de votre logiciel de GRC.
<b>ENVIRONNEMENT DU MARCHE ET ORGANISATION</b> Situation géographique Etude de la zone d'activité de l'entreprise	X X	Comme vous pouvez le visualiser dans la colonne précédente, chaque sous partie nécessite une annexe. L'ensemble des

Etude de l'environnement de l'entreprise	X	documents pourra être travaillé lors des missions préparatoires en cours de gestion de projet.  Cette partie doit permettre au jury de bien comprendre ce qui se passe dans l'environnement de l'entreprise et sur le marché concerné de l'entreprise.
Positionnement de l'entreprise dans son marché : offre et demande	X	
Etude de la concurrence de l'entreprise	X	
Analyse de la clientèle de l'entreprise	X	
<b>POLITIQUE COMMERCIALE</b> MIX de l'entreprise : Produit, prix, distribution, communication Méthodes de vente appliquées dans l'entreprise	X	A la fin de la présentation de cette partie, le jury doit visualiser le mix de votre entreprise. Vous pouvez insérer des annexes si votre produit est technique.
<b>ROLE DE L'APPRENANT</b> Indiquer les missions et tâches qui vous sont confiées avec une vision à long terme		Cette diapositive doit relater les missions que vous avez en entreprise, en privilégiant l'aspect commercial pour être en lien avec le référentiel.

## *2. Sommaire de la partie 2 : Diagnostic Externe et interne de l'entreprise*

Le diagnostic tourne autour de deux questions majeures :

- La première concerne l'environnement de l'entreprise et relève du diagnostic externe.

- La deuxième concerne ses propres capacités à affronter cet environnement et relève du diagnostic interne.

Voici une trame non exhaustive qui reste qu'un exemple :

<b>Sous parties</b>	<b>Présence d'annexes (x = oui)</b>	<b>Description synoptique</b>
<b>Introduction du diagnostic</b>		Expliquez dans cette partie pourquoi vous réaliser un diagnostic. Le jury peut donc voir que vous avez compris son utilisation.
<b>Outils utilisés pour le diagnostic</b>	X	Vous présentez la liste des outils que vous avez utilisés pour faire votre diagnostic, c'est-à-dire les études, observations terrain, rapport d'étonnement....tout ce que vous jugez utile pour arriver à votre problématique.
<b>Diagnostic externe de l'entreprise</b>  <b>Macro environnement</b> Politique Légal,            Economique, Socioculturel,            Technologique, Ecologique.  <b>Micro environnement</b> Marché, Offre, Demande.	         X         X	           Ce travail peut être présenté dans le détail en annexe et synthétiser dans le power point. Il peut prendre la formation d'un SWOT avec la partie suivante.  L'ensemble des sources et des preuves devra être apporté le jour de la soutenance orale.

<b>Diagnostic interne de l'entreprise</b> Financières, Productives, Technologiques, Humaines, Organisationnelles, Marketing.	X	Comme pour la partie précédente, ce travail peut être présenté dans le détail en annexe et synthétiser dans le power point. Il peut prendre la forme d'un SWOT avec la partie précédente. L'ensemble des sources et des preuves devra être apporté le jour de la soutenance orale.
<b>Annonce de la problématique</b>		Vous devez après avoir synthétisé les informations de votre SWOT, vous devez présenter naturellement votre problématique. Celle-ci doit être en lien avec votre diagnostic et découler de celui-ci.

### *3. Sommaire de la partie 3 : Préparation du projet*

Dans cette partie, vous donnerez l'ensemble de la méthodologie que vous pensez utiliser pour la mise en place de votre projet sous forme de cahier des charges (en annexe). Dans le power point, vous indiquez les éléments suivants. :

- Le choix des actions à mener ;
- La planification des tâches ;
- La création de supports divers (outils d'aide à la vente, guide d'entretien téléphonique...);
- La maîtrise de l'outil informatique et des logiciels spécifiques à l'entreprise.

Ce point sera plus largement développé dans la fiche de cours correspondante.

### *4. Sommaire de la partie 4 : Conduite de projet*



Cette sous-partie développe plus précisément l'ensemble de la conduite de projet, c'est-à-dire que vous mettez en avant ce qui a été fait réellement et les écarts entre le prévisionnel et le réalisé.

Vous expliquerez :

- La description du projet de A à Z ;
- Les comptes rendus périodiques de votre activité auprès du tuteur ;
- Les ajustements effectués ;
- La validation des objectifs intermédiaires ;
- L'utilisation courant des outils dans vos tâches.

Ce point sera plus largement développé dans la fiche de cours correspondante.

## *5. Sommaire de la partie 5 : Bilan du projet*

C'est une partie clé dans le dossier, elle comprend :

- La présentation d'un tableau de bord et de son analyse ;
- La preuve de l'aboutissement du projet ;
- Les commentaires sur le résultat final ;
- Les compétences professionnelles acquises.

Cette sous-partie a pour objectif de présenter un seul projet mais il ne s'agit que d'une proposition de plan qui ne constitue qu'une présentation. Vous pouvez donc librement modifier la structure du plan afin de vous approprier l'essentiel pour votre présentation orale. Ce point sera plus largement développé dans la fiche de cours correspondante.

## **V. La fiche descriptive**

La fiche descriptive est composée des informations suivantes :

- Date et durée du(des) projet(s),
- Organisation ou entreprise partenaire,

- Nom et qualité des différents acteurs,
- Objectif(s) poursuivi(s),
- Méthodologie élaborée (moyens prévus notamment ceux relevant des TIC, calendrier des opérations : opérations de contrôle et de suivi),
- Résultats obtenus,
- Initiatives et responsabilités prises par le candidat,
- Compétences acquises.

La fiche descriptive est une synthèse du dossier projet. C'est elle que le jury regarde le matin de l'épreuve. Elle doit être envoyée au centre d'examen à une date précise qui sera fixée par le rectorat.

Ce point sera plus largement développé dans la fiche de cours correspondante.

Annexe 4 BTS Négociation Relation Client	
<b>Session ....</b>	
<b>E6 – Conduite et Présentation de projets commerciaux</b>	Fiche Projet n°
<b>TITRE :</b>	
ETUDIANT(E)	
Nom :	Prénom :
PARTENAIRE	
NOM de l'entreprise <sup>1</sup> :	
Adresse :	Activité :

<sup>1</sup> Ou de l'organisation.

Service :

DATE(S) ET DUREE(S) DU PROJET :

**ACTEURS IMPLIQUES DANS LA REALISATION DU PROJET**

NOM

QUALITE

**OBJECTIFS DU PROJET**

**LISTE DES ANNEXES (à apporter le jour de l'épreuve)**

<b>ANNEXE 4</b>	Fiche de projet n°
<b>E6 – Conduite et présentation de projets commerciaux</b>	
<b>Nom :</b>	<b>Prénom :</b>
<b>Description du projet commercial</b>	