

Synthèse des SAE

SAE	Objectifs Principaux	Activités Réalisées	Compétences Développées	Points Forts	Points à Améliorer	Feedback (retour)	Prochaines Étapes
Communiquer l'offre commerciale	Élaborer une stratégie de communication en cohérence avec le mix ; Produire des supports efficaces ; Respecter la réglementation	Flyers (Escape Game, savon, Vilvolt), catalogue In'Bô, stratégie LinkedIn, dépliants Lysgaard Cottages, carrousels prestataires	Stratégie de communication, création de supports print et digitaux, communication digitale B2B	Travail visuel soigné, clarté des messages, capacité à structurer une stratégie de communication	Organisation à améliorer, manque d'analyse des performances, connaissances algorithmiques superficielles	Supports jugés adaptés et professionnels ; progression notable entre S1 et S4	Mieux structurer les projets, approfondir la stratégie digitale (SEO/algorithme s)
Conduire des actions marketing	Analyser le marché, segmenter, cibler, élaborer un mix marketing ; Posture éthique et citoyenne	Analyses stratégiques (Samsung, De Buyer, Uniqlo), mix marketing écoresponsable (H&M), études qualitatives et quantitatives	SWOT, PESTEL, PORTER, buyer persona, études de marché, stratégie environnementale	Bonne maîtrise des outils marketing, progression en organisation et clarté de l'analyse	Problèmes de rigueur (S1), manque d'action dans les conclusions (S2/S3)	Progression continue, résultats satisfaisants ; notes globalement positives	Structurer les livrables, approfondir l'approche stratégique et opérationnelle
Vendre une offre commerciale	Respecter les étapes de la vente ;	Appels (Jardins de Cocagne),	Argumentaire, traitement d'objections,	Bonne posture commerciale,	Manque de confiance (S1), usage	Notes en nette amélioration,	Travailler la spontanéité, améliorer les

	Adapter les outils et comportements ; Prospector efficacement	simulations d'entretien (site vitrine, Apple, appartement) , Négociales des Vosges	reformulation, langage corporel, prospection B2B et B2C	progression dans la gestion du stress et la structure des entretiens	excessif de supports visuels (S4)	bonne exécution des structures de vente	phases de conclusion et la reformulation
Marketing digital	Acquérir les bases théoriques ; Déployer des actions concrètes en référencement, site web, SMM, emailing	Simulation Simbound, site web Montagne Transition, partiel de connaissances	Référencement SEO/SEA, création de site, SMM, emailing, gestion d'équipe	Très bonne maîtrise théorique, résultats solides en simulation	Site web non abouti, SEA peu efficace, gestion de projet en groupe à optimiser	Bonnes performances en S3, déception en S4 mais prise de recul pertinente	Travailler la régularité et l'organisation, améliorer la stratégie SEA
E-business et entrepreneuriat	Maîtriser les outils de créativité, animer des ateliers, innover face à une problématique	Animation d'une séance de créativité pour améliorer la vie étudiante, participation au challenge de l'innovation	Design thinking, animation de groupe, techniques de créativité, idéation, prototypage	Solide socle théorique, implication lors des défis concrets	Manque de préparation à l'animation, difficulté à guider le groupe	Bonne mobilisation des outils vus en cours ; animation moins convaincante	Prendre davantage l'initiative, améliorer le cadrage d'atelier