

Préparation

1. Connexion Ordinateur:
Identifiant: Numéro Etudiant
Mot de passe : Celui des ordinateurs du bâtiment A

Réinitialisation du mdp: <https://iutms-mdp.iutmontp.univ-montp2.fr/>

2. Moodle SAÉ Vente:
Télécharger et ouvrir le document de présentation : « Présentation Etudiant SAÉ 24-25 »



Phoning enquête « SUIVI DES DIPLOMÉS »

SAÉ – B.U.T Techniques de Commercialisation

Enquête sur les diplômés

- » Le **Ministère** mène une enquête sur le suivi des **diplômés 18 mois** après l'obtention de leur diplôme
- » Cette enquête permet au Ministère, à l'Université de Montpellier ainsi qu'à l'IUT, de vérifier que les **diplômes** proposés **répondent aux exigences** du monde professionnel et garantissent une **bonne insertion des diplômés**.
- » L'**OSIPE** est en charge de la **diffusion et du recueil des réponses aux questionnaires**.
- » Afin de sensibiliser les diplômés et d'augmenter le taux de retour à cette enquête, **L'IUT** et l'**OSIPE** collaborent.



Objectifs de cette activité

IUT et OSIPE

- » Sensibiliser les diplômés à l'importance de répondre aux questionnaires.
- » Augmenter les taux de réponses.

ÉTUDIANTS

- » Préparer votre démarche commerciale.
- » Pratiquer le phoning.
- » Analyser vos résultats

Les outils



» PLATEFORME NUMÉRIQUE

- » Accès individuel par mot de passe
- » Liste des diplômés à contacter
- » Fiche de suivi et de renseignement

» SALLE ÉQUIPÉE D'ORDINATEURS ET DE TÉLÉPHONES

Organisation

1. Gestion de la stratégie d'appel : scripts, traitement des objections, messages courts ou longs, etc. -> Rédaction Microsoft office
2. Gestion de votre liste de contacts -> Plateforme
3. Suivi des appels et des actions réalisées -> Plateforme
4. Analyse des résultats -> Rédaction sur Microsoft office
5. Compte-rendu à déposer sur Moodle, dossier SAÉ Vente -> Format Nom.Prénom.Groupe



Informations complémentaires

En cas de problème (pas de mail reçu ou mail changé) communiquer aux diplômés d'appeler Vincent VELAY au 06 56 73 84 32



Présentez-vous en qualité d'étudiant de l'IUT, réalisant ce travail pour l'Université de Montpellier.



Ces enquêtes sont importantes pour le Ministère et l'Université de Montpellier.



Vous avez 3h devant vous.



10-15min de saisie

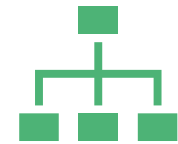


Modalités d'évaluation

Valorisation de la démarche commerciale.



Méthodologie.



Votre analyse des résultats



Notre analyse de vos résultats.



La plateforme






» Lien https://enquete.iutmontp.univ-montp2.fr/cpq2/Phoning_SAE_25-26/report_Etudiants.htm

Connexion: Login: Numéro Etudiant

Mdp: date de naissance au format jj/mm/aaaa (exemple: 01/01/2025)

Accès à la fiche

Mise à jour automatique

	Nom et prénom	Téléphone	Nb d'appels ↓	Heure dernier appel	Résultat dernier appel
	BAOUAHI BILAL		4	11:00	Dit qu'il va répondre
	MARTIN HUGO		1	11:58	Dit qu'il va répondre
	AZAM PAULINE		1	09:01	Message court laissé sur répondeur
	REGIMBAL ARTHUR		1	09:03	Aucune
	SOUCHON REMI		1	10:59	Message long laissé sur répondeur

Fiche d'appels



Vérification des informations:

Nom et prénom

BAOUAHI BILAL

Intitule Diplôme:

LP MSA

Année du diplôme:

2024

Téléphone

E-mail

Identification
du diplômé

Suivi des appels:

Nb d'appels

4

Heures

09:58



Type de contact

Répondeur



Résultats

Aucune



Commentaires

Tapez votre texte ici

Appel 1

10:00



Répondeur



Message court laissé sur répondeur



Tapez votre texte ici

Appel 3

10:30



Répondeur



Message long laissé sur répondeur



Tapez votre texte ici

Appel 4

11:00



Échange oral



Dit qu'il va répondre



Tapez votre texte ici

A compléter pour
chaque appel

(*) Non contactable = numéro plus attribué ou attribué à une autre personne

Informations complémentaires:

A demandé la procédure de retrait de diplôme:

Oui

Commentaire(s) du diplômé

Tapez votre texte ici

Informations
complémentaires

Ne surtout pas oublier



Enregistrer

Merci pour



votre attention