

Atelier Energie - Ouagadougou, Burkina Faso 2015
Le marketing social des programmes d'accès à l'énergie

Heure	Lundi 13 juillet 2015	Mardi 14 juillet 2015	Mercredi 15 juillet 2015	Jeudi 16 juillet 2015	Vendredi 17 juillet 2015
Début	10.00	7.30	8.00	7.30	8.30
Matin 1	Accueil des participants (15)	VISITE TERRAIN Visite des bénéficiaires du Pilote Aco 1 (3h)	Développement du réseau de ventes Introduction de l'atelier d'échange - <i>Siège Eric</i> (30)	VISITE TERRAIN Animations commerciales : (1 groupe : causerie débat / 1 groupe : animation marché) (3h)	PERENNITE ECONOMIQUE Atelier de réflexion : - Présentation des résultats de chaque sous groupe (4x15)
	Présentation des participants (15) Attentes, objectifs et programme de la semaine Définition des règles communes et organisation du groupe (20) <i>Siège Stéphanie</i>		ATELIER D'ECHANGE Echanges avec les revendeurs en sous groupes (2h)		Discussions (60) <i>Modérateur Thomas</i>
Pause Matin	Pause café à 10:30 (15')				
Matin 2	Vision d'Entrepreneurs du Monde (stratégie des programmes énergie), historique de la méthodologie et perspectives (40) <i>Siège Thomas</i>	Premiers résultats du pilote - <i>Burkina Faso</i> (15)	Partage des réactions et des leçons clés de la séance d'échange (75) - <i>Modérateur Eric</i>	Partage des réactions et des leçons clés de la séance d'échange (75) - <i>Modérateur EdoüB</i>	Conclusion et évaluation finale (90)
	AVANCEES DES PROGRAMMES (2x15)	Partage des réactions et des leçons clés de la visite (60) <i>Modérateur Aurélie</i>			
Midi	Déjeuner à 12:00 (90')				
Début	13:30	13:30	13:30	13:30	12:00
APM 1	AVANCEES DES PROGRAMMES (2x15)	PRODUITS Produits d'éclairage Evolution du secteur - <i>Siège Thomas</i> (15+15) Présentation des résultats des tests SH5 - <i>Cambodge</i> (30+30)	PLACEMENT Développement du réseau de ventes Recrutement des revendeurs et des Grands Comptes- <i>Togo</i> (20+20)	PROMOTION Comment construire un plan marketing ? Présentation de la méthodologie - <i>Siège Stéphanie</i> (30+20)	
	PRODUITS Produits de cuisson Présentation des évolutions du secteur - <i>Siège Elsa</i> (30+30)		Plan de relance du réseau de ventes - <i>Haïti</i> (20+20) Les 120 heures de Nafa Naana - <i>Burkina Faso</i> (20+20)	PROMOTION Visibilité des produits Présentation des actions marketing de rue - <i>Haïti</i> (20+15) Assurer la promotion de ses produits et de son réseau de commercialisation - <i>Togo</i> (20+15)	
Pause Ap-midi	Pause café à 15:00 (15')				
APM 2	PRODUITS Présentation des foyers Tier 3 Promotion de cuisinières à gaz professionnelles et mesure de ses impacts à travers les résultats de l'étude KPT - <i>Haïti</i> (30+20) Présentation des réchauds à gaz de Nafa Naana et des réchauds à l'étude (15+15) - <i>Burkina Faso</i>	PRODUITS Enquête de satisfaction Partie I : Réaliser un échantillonnage - <i>Siège Thomas</i> (30+30)	Animation du réseau de revendeurs L'annuelle de Nafa Naana - <i>Burkina Faso</i> (15+15)	PROMOTION Visibilité des produits Présentation de l'initiative "Essai 7 j gratuit" - <i>Cambodge</i> (20+15)	
	Présentation des foyers de la gamme Nafa Naana et des foyers à l'étude (15+15) - <i>Burkina Faso</i> Présentation du pilote Aco 1 et préparation de la visite - <i>Burkina Faso</i> (20+15)	PRODUITS Enquête de satisfaction Partie II : Etude de cas - <i>Burkina Faso</i> + <i>Siège EdoüB</i> (30+30)	PLACEMENT La formation des revendeurs Objectifs de formation des programmes Energie - <i>Stéphanie</i> (15) Présentation du mode d'intervention des formations sur la microfinance - <i>Aurélié</i> (15+15) Démonstration Formation Techniques de Vente - <i>Togo Michel</i> (30+30)	PERENNITE ECONOMIQUE - Présentation des objectifs et du déroulement de l'atelier (20) - Réflexion en sous groupes (40)	
Fin de journée	17:40	17:15	18:00	17:20	17:00
Dîner	19:00 Repas à l'extérieur				

Légende:
 Plénière
 Atelier en sous-groupe
 Visite terrain