



RELATION
AUX FAMILLES



ÉQUILIBRE
ALIMENTAIRE



PRATIQUES
SPORTIVES



VOYAGES SCOLAIRES
D'ÉTUDES LINGUISTIQUES
OU DE LOISIRS



SANTÉ ET
BIEN - ÊTRE



L'ÉCOLE DANS
SON TERRITOIRE



AIDE AUX
DEVOIRS/
SOUTIEN
SCOLAIRE

RÉUSSITE
ÉDUCATIVE

L'environnement au cœur de la construction de l'élève



ÉDUCATION
AUX MÉDIAS/
ÉDUCATION
À LA
CITOYENNETÉ



PRATIQUES
CULTURELLES



AIDE À L'ORIENTATION
PROFESSIONNELLE
ET À L'INSERTION

LES ACTEURS DE LA RÉUSSITE ÉDUCATIVE



Communauté éducative (enseignants, conseillers principaux
d'éducation, chefs d'établissement, professionnels de

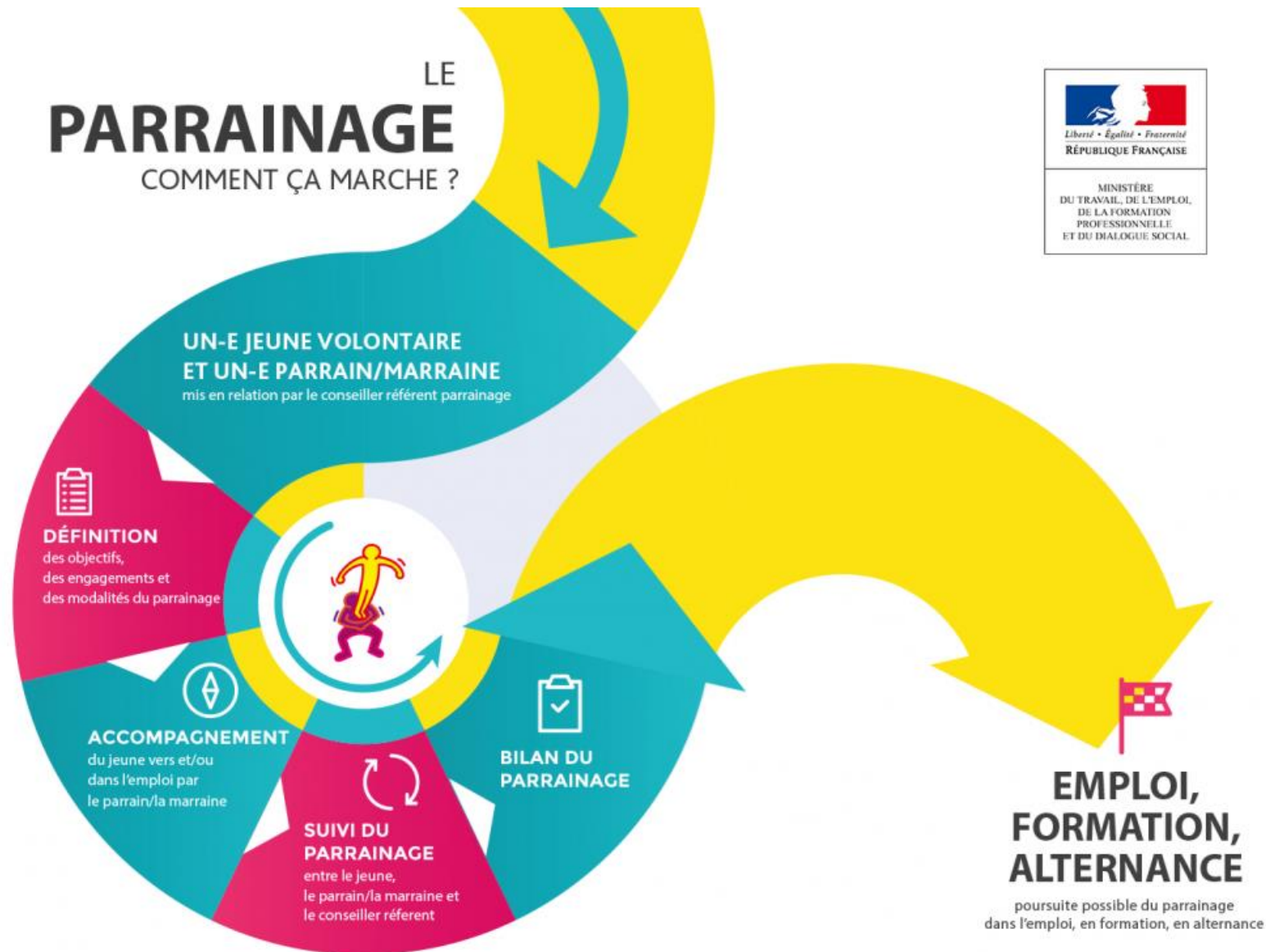


Un parcours mieux coordonné



LE PARRAINAGE

COMMENT ÇA MARCHE ?





Les étapes du parcours clients



Découverte

La phase de découverte est celle au cours de laquelle votre visiteur se familiarise avec sa problématique (acteurs, solutions, contraintes, ...).

Ex : Pourquoi mon marketing ne produit pas un retour sur investissement suffisant ?



Considération

La phase de considération est celle au cours de laquelle votre visiteur affine son plan d'action et sa problématique.

Ex : Mon marketing ne s'adresse pas aux bonnes cibles, quelles sont mes options ?



Décision

La phase de décision est celle au cours de laquelle votre visiteur a identifié et validé son plan d'action et finalise son approche.

Ex : Le marketing de contenu me permet de développer son influence, est-ce que je sous-traite ou je réalise ça en interne ?