Tableau de déroulement 01/10

|  |
| --- |
| MODULE : ANIMATION Objectif séance 3h : GESTES ET POSTURES / LOI PARETO ET EXERCICE VCM Informer la clientèle : un lancement d’une opération commerciale BAC PRO  |
| Phases de l’apprentissage | Objectifs et contenus | Intentions du formateur | Scénario d'animation | Ressources pédagogiques  | Durée | Difficultés et solutions envisagées |
| Formateur | Apprenant |
| Phase 1  | POWER POINT Gestes et postures Informer la clientèle, en prenant compte les moyens et outils à disposition, créer, construire des supports, affiche, slogan,  | Démontrer l’importance des gestes et postures adaptés au travailExpliquer les consignes de travail en groupe  | Méthode démonstrativeMéthode active | Écoute interrogeÉcoute interroge, recherche, construit, créer | POWER POINTCréation support WORD brochure dépliant communication |  60 ‘ 180’ | Solutions à envisager ensemble pour répondre aux difficultés éventuelles, responsabilisationSi difficultés de Compréhension, reformuler  |
| PAUSE  |  |  |  |  |  | 15' |  |
| Phase 2  | Connaître le principe de la loi de Pareto et les notions de marge commerciale et ses calculs | Inciter le groupe à travailler en équipe, faire une synthèse de la séance  | Méthode active | Écoute interroge recherche, synthétise, explique  |  WORD | 60’ | Solutions à envisager ensemble pour répondre aux difficultés éventuelles, responsabilisation  |
| PAUSE |  |  |   |  |   | 15' |  |
| Phase 3 | Travailler en groupe sur un cas pratique qui a pour but de repérer les 20/80 dans un rayon |  | Méthode active |  | WORD cas pratique | 60’ | Si difficultés de Compréhension, reformuler |