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 travail  Expliquer les consignes de travail en groupe | Méthode démonstrative  Méthode active | Écoute interroge  Écoute interroge, recherche, construit, créer | POWER POINT  Création support WORD brochure dépliant communication | 60 ‘  180’ | Solutions à envisager ensemble pour répondre aux difficultés éventuelles, responsabilisation  Si 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 |