

### Questions à se poser pour définir votre projet de formation et préparer votre séquence pédagogique.

*Vous dressez le décor de la séquence pédagogique que vous allez simuler. Ce décor doit être réaliste et réalisable dans le contexte de cette UE. Il peut correspondre à la version simplifiée d'une formation que vous projetez de faire, ou que vous avez déjà expérimentée dans d'autres circonstances, ou que vous imaginez uniquement pour les besoins de cette simulation.*

<p><b>1. Sur quoi porte votre formation ?</b></p> <p>Définir l'objet, le thème, le sujet, ....</p>	<p>Ma formation porte sur la commercialisation de la formation « Gestion de projets avec la méthode Scrum ». L'objectif est de fournir aux commerciaux des repères clés pour comprendre les principes fondamentaux de Scrum et, surtout, pour apprendre à présenter et valoriser cette formation lors de leur pitch commercial.</p>	<p>➤ <b>Contenu</b></p>
<p><b>2. Quel domaine de vie est concerné (professionnel, social, privé) ?</b></p> <p>Préciser les activités (professionnelles, sociales, personnelles) concernées. Préciser les compétences visées, dans ces domaines, pour ces activités.</p>	<p>La formation intervient dans le domaine professionnel. Elle vise à renforcer les compétences en vente et en communication, en transformant des concepts techniques en arguments commerciaux pertinents.</p>	<p>➤ <b>Compétences visées</b></p>
<p><b>3. Dans quel contexte se déroule-t-elle ?</b></p> <p>Préciser le contexte professionnel, institutionnel, ...</p>	<p>La séquence s'inscrit dans le cadre d'un module plus large sur la gestion de projets avec la méthode Scrum. Elle se déroule en présentiel dans le cadre de la simulation FAD106, avec des contraintes de temps (45 minutes).</p>	<p>➤ <b>Contexte de formation</b></p>
<p><b>4. Quel est le public auquel s'adresse la formation ?</b></p> <p>Préciser les caractéristiques du public. S'il s'agit d'une formation inter ou intra. Si les participants sont volontaires ou non. Précisez leurs attentes, besoins... si vous les connaissez. Précisez leur connaissance du sujet.</p>	<p>Le public visé est principalement composé de commerciaux travaillant au sein d'un centre de formation. Ces derniers, sans nécessairement posséder des connaissances approfondies sur Scrum, ont besoin de vulgarisation et de repères afin de pouvoir pitcher la formation efficacement.</p>	<p>➤ <b>Public cible</b></p>
<p><b>5. Est-ce qu'il y a des prérequis à l'entrée en formation ?</b></p> <p>Préciser les connaissances minimales à avoir, le cas échéant, pour aborder la formation.</p>	<p>Les prérequis pour cette séquence sont minimes. Le contenu est conçu pour être accessible, ne nécessitant qu'une bonne maîtrise des techniques de vente et une capacité à comprendre rapidement des notions simplifiées de Scrum.</p>	<p>➤ <b>Prérequis</b></p>

<p><b>6. Est-ce que votre séquence pédagogique s'inscrit dans une action de formation plus vaste ou constitue à elle seule une formation ?</b></p> <p>Précisez si votre séquence est autonome ou une étape dans une formation.</p>	<p>Cette séquence est un condensé d'une action de formation qui devrait se dérouler en une journée.</p>	<p>➤ <b>Architecture de l'action de formation : modules et séquences</b></p>
<p><b>7.1. Si votre séquence pédagogique s'inscrit dans une action de formation :</b></p> <p>Quelles transformations, ou capacités nouvelles, sont attendues à l'issue de l'action de formation (acquisition de gestes techniques, de savoirs, de savoir-faire, de représentations nouvelles ...) ?</p> <p>Précisez en quoi votre séquence pédagogique participe à cette transformation. Précisez la transformation ou capacité nouvelle attendue à l'issue de votre séquence.</p>		<p>➤ <b>Objectif(s) de formation</b></p> <p>➤ <b>Objectif(s) pédagogique(s)</b></p>
<p><b>7.2. Si votre séquence pédagogique est autonome :</b></p> <p>Quelle est la transformation ou capacité nouvelle attendue à l'issue de votre séquence ?</p>	<p>Elle permet le transfert des connaissances pour valoriser les aspects de commercialisation de la formation.</p>	<p>➤ <b>Objectif de formation / pédagogique(s)</b></p>
<p><b>8. L'action de formation et/ou la séquence pédagogique envisagée(s) se déroule(nt)-elle(s) en présentiel, à distance, en mode hybride ?</b></p>	<p>La formation s'est déroulée en présentiel, dans le cadre d'une simulation pédagogique de 45 minutes, où un exposé interactif a été combiné à des phases d'échanges avec les apprenants.</p>	<p>➤ <b>Modalités de formation</b></p>
<p><b>9. Quelle est votre stratégie pédagogique (de manière générale pour l'action de formation et/ou pour votre séquence pédagogique) ?</b></p> <p>Précisez le chemin d'apprentissage envisagé.</p>	<p>Ma stratégie s'appuie sur un exposé interactif structuré autour d'un cadrage initial clair, suivi d'une présentation visuelle (schémas, croquis, analogies) visant à vulgariser un contenu technique. J'ai activement intégré des questions et reformulations pour ajuster mon discours en temps réel et maintenir l'engagement.</p>	<p>➤ <b>Démarche et méthode pédagogique privilégiée</b></p>

<p>Précisez la façon dont vous allez vous y prendre pour atteindre l'objectif fixé. Précisez la façon dont vous allez organiser les situations d'apprentissage.</p>		
<p><b>10. Concernant votre séquence pédagogique : Quelles activités sont proposées aux apprenants ?</b></p> <p>Précisez ce que vous allez faire faire aux apprenants, la façon dont ils seront mobilisés. Préciser votre rôle en tant qu'animateur, animatrice.</p>	<p>La séquence comprend une phase d'introduction et de cadrage, un exposé interactif illustré par des supports visuels, une session de questions-réponses pour vérifier la compréhension et une clôture invitant à approfondir les notions, via un quizz oral, des échanges collectifs ainsi qu'une simulation de séance de prospection commerciale avec un outil développé avec ChatGPT et adapté au contexte du centre de formation.</p>	<p>➤ <b>Technique(s) pédagogique(s)</b></p>
<p><b>11. Quels outils et/ou supports sont utiles à la mise en œuvre de ces activités ?</b></p> <p>Préciser si ces outils et/ou supports sont numériques ou non. Préciser si ce sont des outils et/ou supports à créer ou existants.</p>	<p>J'ai utilisé des supports interactifs (slides, schémas, croquis) pour illustrer les concepts. J'avais également prévu d'utiliser l'outil numérique ChatGPT pour simuler un pitch commercial, avec une version papier de secours en cas de problème technique.</p>	<p>➤ <b>Outils et supports pédagogiques</b></p>
<p><b>12. Est-ce que vous envisagez de proposer des ressources ou des apports en complément ?</b></p>	<p>Je propose des éléments concrets pour approfondir les notions abordées après la formation, ainsi que des ressources en ligne pour explorer davantage l'utilisation de ChatGPT dans un contexte de simulation de pitch.</p>	<p>➤ <b>Ressources pédagogiques complémentaires</b></p>
<p><b>13. Comment et quoi évaluer au terme de cette séquence pédagogique ?</b></p> <p>Précisez ce que vous souhaitez évaluer en fin de séquence (la satisfaction, les capacités nouvelles, les savoirs ou savoir-faire acquis, ...). Préciser les moyens, supports et critères d'évaluation.</p>	<p>L'évaluation est formative. Initialement prévue sous forme d'un quizz en ligne, elle s'est finalement déroulée de façon orale en raison de contraintes techniques. Cette évaluation visait à mesurer la compréhension des principes de Scrum et la capacité à transposer ces connaissances en arguments commerciaux, complétée par des retours collectifs des apprenants.</p>	<p>➤ <b>Modes d'évaluation</b></p>