

Concevoir le scénario pédagogique détaillé de votre séquence

Séquence (Préciser Objectif pédagogique)	Date	Modalité et durée	Contenu de la séquence (La séquence est structurée en quatre temps majeurs)	Activités pédagogiques (Préciser consignes et modalités : travail individuel ou collectif)	Outils / supports pédagogiques (numériques ou non)	Évaluation de la séquence (Préciser modalité, support et exploitation pédagogique)
1. À l'issue de la séquence, les commerciaux seront capables de résumer et d'expliquer clairement les cinq principes fondamentaux de la méthode Scrum lors d'une présentation orale en groupe, démontrant ainsi leur compréhension des concepts exposés. 2. À la fin de la formation, les participants seront en mesure d'élaborer et de présenter, en petits groupes, un pitch commercial structuré de la formation Scrum en intégrant au moins trois arguments de valorisation, attestant du transfert des acquis en situation réelle.	6 janvier 2025	Présentiel 45 min	Un cadrage introductif qui présente la méthode Scrum et les objectifs de formation, assurant ainsi un ancrage pédagogique fort dès le départ.	Activité 1 : Introduction et cadrage Objectif : Poser le contexte, présenter la méthode Scrum et expliciter les objectifs pédagogiques de la séquence.	Un diaporama interactif (PowerPoint ou Canva) intégrant des schémas explicatifs et des croquis illustratifs. Une version PDF imprimée des slides en soutien si besoin. Un tableau blanc et des marqueurs pour recueillir en direct les questions d'ouverture et clarifier certains points.	L'évaluation formative se déroule au travers de questions orales et d'un débriefing collectif. Les retours sont recueillis grâce à une grille d'observation structurée qui permet de mesurer la qualité de l'appropriation des concepts et leur transformation en arguments commerciaux. L'objectif est de vérifier la cohérence pédagogique et le transfert effectif des acquis en
			Un exposé interactif où sont développés les concepts clés de Scrum à l'aide de supports visuels (schémas, croquis et analogies) pour faciliter la compréhension et la mémorisation.	Activité 2 : Exposé interactif Objectif : Vulgariser les principes fondamentaux de Scrum en facilitant la compréhension via des explications orales, des exemples concrets et l'intégration de retours immédiats.	Un diaporama numérique riche en schémas, analogies et illustrations, conçu pour maintenir la clarté et la concision de l'exposé. Un tableau blanc pour noter les questions et reformulations en temps réel, permettant un feedback immédiat. Des documents de synthèse (affiches ou fiches récapitulatives) qui reprennent les éléments essentiels de Scrum.	

3. À l'issue de la séance, les commerciaux seront capables d'autoévaluer leur performance en identifiant deux axes d'amélioration pour leur argumentaire commercial lors d'un débriefing collectif, prouvant ainsi leur capacité à appliquer une démarche réflexive.			Une mise en situation par simulation où les commerciaux, organisés en sous-groupes, exercent leur pitch commercial en se basant sur les principes de Scrum, afin de travailler le transfert des acquis.	Activité 3 : Simulation d'un pitch commercial avec ChatGPT Objectif : Mettre en pratique les concepts appréhendés en situation réelle en simulant un pitch commercial permettant aux commerciaux de valoriser la formation Scrum.	Des fiches de scénario décrivant le contexte et les rôles (client fictif, commercial) afin de guider la simulation. Des supports papier (handouts) présentant des cas pratiques et consignes précises pour orienter la mise en situation. Une grille d'observation à distribuer aux participants ou utilisée par le formateur pour recueillir les retours et évaluer les performances. Un minuteur ou une application de gestion du temps pour respecter les phases de simulation et permettre une auto-évaluation structurée.	situation professionnelle.
			Une clôture avec un débriefing collectif qui permet de synthétiser les points essentiels et de renforcer le lien entre théorie et application.	Activité 4 : Clôture et débriefing Objectif : Faire le point sur les apprentissages, synthétiser les échanges et recueillir le ressenti des apprenants afin de confirmer l'appropriation des concepts.	Un tableau blanc ou un paperboard pour lister les points clés évoqués durant le débriefing. Des formulaires ou une grille de feedback (version papier ou numérique) pour permettre aux participants d'autoévaluer leur compréhension. Un outil de sondage interactif (par exemple, Mentimeter ou Kahoot) pour recueillir rapidement et de manière collective les impressions et suggestions.	