PREPARER UNE SEQUENCE PEDAGOGIQUE : 4

Concevoir le conducteur de séance

Une séquence pédagogique correspond à un objectif pédagogique (éventuellement plusieurs objectifs pédagogiques articulés). Elle correspond à une unité pédagogique.

Une séance est un temps dédié à la formation, d'une durée variable. Elle correspond à une unité de temps.

Une séquence pédagogique peut être réalisée en une ou plusieurs séances.

S'il y a plusieurs séances, la séquence est alors un ensemble continu ou discontinu de séances, articulées entre elles dans le temps et organisées autour d'une ou plusieurs activités en vue d'atteindre un objectif pédagogique.

HORAIRES	ÉTAPES / CONTENUS	ACTIVITES FORMATEUR (CONSIGNES EVENTUELLES)	ACTIVITES APPRENANTS	SUPPORTS ET OUTILS	OBSERVATIONS SUR LE REALISE (AJUSTEMENTS EFFECTUES)
0-5 MIN	Introduction & Cadrage : Présentation de la formation, des objectifs pédagogiques et du contexte.	PRESENTER AVEC CLARTE L'OBJECTIF DE LA SEQUENCE : VULGARISER LA METHODE SCRUM ET FOURNIR DES REPERES POUR LE PITCH COMMERCIAL. SOULIGNER LE ROLE STRATEGIQUE DES COMMERCIAUX DANS LA VALORISATION DE LA FORMATION.	ÉCOUTER ATTENTIVEMENT ; EXPRIMER LEURS ATTENTES LORS D'UN TOUR DE TABLE.	DIAPORAMA INTERACTIF (POWERPOINT), TABLEAU BLANC POUR NOTER LES ATTENTES, SUPPORTS PAPIER EN SECOURS.	L'INTRODUCTION S'EST DEROULEE GLOBALEMENT COMME PREVU, MEME SI UNE LEGERE PRECIPITATION A ETE RESSENTIE EN RAISON DU STRESS INITIAL. LES ATTENTES ONT ÉTÉ CORRECTEMENT RECUEILLIES. Pas de supports papier préparés.
5-25 MIN	EXPOSE INTERACTIF : DEVELOPPEMENT DES CONCEPTS CLES DE SCRUM ET DE LEUR APPLICATION COMMERCIALE A TRAVERS EXPLICATIONS ET EXEMPLES.	ALTERNANCE ENTRE EXPOSITION MAGISTRALE ET TEMPS DE QUESTIONNEMENT POUR VERIFIER LA COMPREHENSION, AVEC REFORMULATION DES REPONSES AU BESOIN.	PRISE DE NOTES, PARTICIPATION ACTIVE AUX ECHANGES ET REFORMULATIONS.	DIAPORAMA DYNAMIQUE AVEC SCHEMAS ET CROQUIS, TABLEAU BLANC POUR RECAPITULER LES POINTS CLES.	L'EXPOSE A ETE BIEN ACCUEILLI MALGRE QUELQUES PASSAGES PRECIPITES SUR CERTAINS SLIDES ET DES PERTURBATIONS LIEES AU SOUS-TITRAGE ANGLAIS. LA GESTION DU TEMPS A ETE DIFFICILE MAIS L'ESSENTIEL A ETE TRANSMIS.
25-40 MIN	SIMULATION D'UN PITCH COMMERCIAL MISE EN SITUATION DE VENTE D'UNE FORMATION SCRUM PAR TRAVAIL EN PETITS GROUPES.	DISTRIBUER LES FICHES DE SCENARIO ET LES CONSIGNES POUR LA SIMULATION. SOULIGNER L'IMPORTANCE D'UN PITCH STRUCTURÉ ET RÉALISTE.	TRAVAIL EN GROUPES POUR PREPARER ET PRESENTER UN PITCH COMMERCIAL.	FICHES DE SCENARIO, GRILLE D'OBSERVATION, SUPPORTS PAPIER RAPPELANT LA STRUCTURE DU PITCH, MINUTEUR.	LA SIMULATION PREVUE AVEC L'UTILISATION DE L'OUTIL CHATGPT N'A FINALEMENT PAS PU ETRE REALISEE FAUTE DE TEMPS, LIMITANT L'ASPECT PRATIQUE ATTENDU DANS L'EXERCICE.
40-45 MIN	DEBRIEFING ET CLOTURE SYNTHESE COLLECTIVE, RETOUR D'EXPERIENCE ET EVALUATION FORMATIVE RAPIDE.	ANIMER UN DEBRIEFING EN INVITANT LES PARTICIPANTS A PARTAGER LEURS RESENTIS ET A IDENTIFIER DES AXES D'AMELIORATION, TOUT EN EFFECTUANT UNE SYNTHESE DES POINTS CLES DE LA SEANCE.	PARTAGE RAPIDE DES IMPRESSIONS, AUTOEVALUATION INFORMELLE DES ACQUIS.	TABLEAU BLANC OU PAPERBOARD, GRILLE DE FEEDBACK (PAPIER OU NUMERIQUE), OUTIL DE SONDAGE INTERACTIF (MENTIMETER, PAR EXEMPLE).	Le débriefing complet n'a pas pu être réalisé en raison du manque de temps. Un retour collectif a été organisé, mais il n'a permis qu'un aperçu rapide, limitant l'analyse approfondie des acquis et des axes d'amélioration.