CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS Centre de PARIS

RAPPORT

Présenté en vue de valider

L'UE : FAD106 Animation, gestion et évaluation d'une séquence pédagogique

**De la conception à l'ajustement en temps réel :
Retour d'expérience sur l'animation de séquences pédagogiques**

Réalisé par : Mohamed Amine EL AFRIT

Encadré par : Professeure Emmanuelle BETTON

Ce document, la bibliographie, les annexes ainsi que d'autres documents complémentaires sont à l'adresse suivante :

<http://www.mohamedelafrif.com/fad106>

2025

OBJECT DU DOCUMENT

Ce rapport réflexif s'inscrit dans le cadre de la formation FAD106 : Animation d'une séquence pédagogique. Le 6 janvier 2025, j'ai animé une séquence pour simuler une formation sur la commercialisation de la formation « Gestion de projets avec la méthode Scrum ». L'objectif était de fournir aux commerciaux d'un centre de formation les repères essentiels pour comprendre Scrum et, surtout, pour pitcher la formation de manière convaincante, sans chercher à en faire des experts.

Ce rapport se structure autour d'une description précise de la séquence, d'une analyse critique approfondie et d'un repérage des points de vigilance essentiels pour optimiser l'animation pédagogique, en s'appuyant sur les retours d'expérience et les références théoriques pertinentes.

SOMMAIRE

Object du document _____	2
Sommaire _____	3
Présentation personnelle _____	6
1. Description de la séquence pédagogique _____	7
1.1 Déroulement effectif de l'animation _____	7
1.1.1 L'introduction et le cadrage initial _____	7
1.1.2 L'exposé interactif et la vulgarisation du contenu _____	8
1.1.3 Les écarts entre le plan initial et la réalisation effective _____	8
1.1.4 La phase de clôture et le recueil des retours _____	9
1.2 Identification des moments clés de la séquence _____	9
1.2.1 L'ancrage initial et la présentation des objectifs _____	9
1.2.2 La phase interactive et l'ajustement en temps réel _____	9
1.2.3 La gestion des imprévus et la phase de clôture _____	9
1.3 Synthèse du travail de préparation et de la réalisation effective _____	10
2. Analyse critique et réflexive de la séquence pédagogique _____	11
2.1 Axes d'analyse réflexive _____	11
2.1.1 Axe 1 : de l'intention à l'adaptation en temps réel _____	11
2.1.2 Axe 2 : structuration des objectifs _____	12
2.1.3 Axe 3 : méthode expositive en pratique _____	12
2.1.4 Axe 4 : adaptation au public et ajustements en temps réel _____	13
2.1.5 Axe 5 : réflexion sur l'impact des supports pédagogiques _____	13
2.2 Propositions d'amélioration _____	13
2.2.1 Simplification et recentrage des objectifs pédagogiques _____	13
2.2.2 Intégration renforcée d'exercices pratiques _____	13
2.2.3 Amélioration de la gestion du temps et fluidité des transitions _____	14
2.2.4 Lien explicite entre théorie et application _____	14
3. Repérage des points de vigilance pour une animation pédagogique efficace _____	15
3.1 Recentrer et adapter les objectifs pédagogiques _____	15
3.2 Optimiser la gestion du temps en formation _____	16
3.3 Concevoir et utiliser efficacement les supports pédagogiques _____	16
3.4 Gérer les imprévus et maintenir le cap pédagogique _____	16
3.5 Stimuler l'interaction et l'engagement des apprenants _____	17
3.6 Adopter une posture de formateur _____	17
3.7 Adapter son approche pédagogique aux profils et besoins _____	17
Conclusion _____	18
Bibliographie _____	19
Annexe 1 : Documents de préparation : QUESIONS à se poser _____	20
Annexe 2 : Documents de préparation : Fiche technique _____	25
Annexe 3 : Documents de préparation : Scénario pédagogique _____	27
Annexe 4 : Documents de préparation : Conducteur de séance _____	29

Annexe 5 : Livret de suivi de mes apprentissages en FAD106 _____	31
3.8 Séance du 4 novembre 2024 : Animation de Laetitia _____	33
3.8.1 Les idées essentielles retenues _____	33
3.8.2 Le vocabulaire nouveau à retenir _____	33
3.8.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens _____	34
3.8.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé _____	34
3.8.5 Ce qui s'est clarifié _____	34
3.8.6 Conclusion _____	34
3.9 Séance du 18 novembre 2024 : Animation de Paul _____	35
3.9.1 Les idées essentielles retenues _____	35
3.9.2 Le vocabulaire nouveau à retenir _____	35
3.9.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens _____	36
3.9.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé _____	36
3.9.5 Ce qui s'est clarifié _____	36
3.9.6 Conclusion _____	36
3.10 Séance du 25 novembre 2024 : Animation de Théa _____	37
3.10.1 Les idées essentielles retenues _____	37
3.10.2 Le vocabulaire nouveau à retenir _____	37
3.10.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens _____	38
3.10.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé _____	38
3.10.5 Ce qui s'est clarifié _____	38
3.10.6 Conclusion _____	38
3.11 Séance du 4 décembre 2024 : Animation de Christine _____	39
3.11.1 Les idées essentielles retenues _____	39
3.11.2 Le vocabulaire nouveau à retenir _____	39
3.11.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens _____	40
3.11.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé _____	40
3.11.5 Ce qui s'est clarifié _____	40
3.11.6 Conclusion _____	40
3.12 Séance du 9 décembre 2024 : Animation de Antoine _____	41
3.12.1 Les idées essentielles retenues _____	41
3.12.2 Le vocabulaire nouveau à retenir _____	41
3.12.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens _____	42
3.12.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé _____	42
3.12.5 Ce qui s'est clarifié _____	42
3.12.6 Conclusion _____	42
3.13 Séance du 16 décembre 2024 : Animation de Sandra _____	43
3.13.1 Les idées essentielles retenues _____	43
3.13.2 Le vocabulaire nouveau à retenir _____	43
3.13.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens _____	44
3.13.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé _____	44
3.13.5 Ce qui s'est clarifié _____	44
3.13.6 Conclusion _____	44

3.14	Séance du 16 décembre 2024 : Animation de François _____	45
3.14.1	Les idées essentielles retenues _____	45
3.14.2	Le vocabulaire nouveau à retenir _____	46
3.14.3	Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens _____	46
3.14.4	Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé _____	46
3.14.5	Ce qui s'est clarifié _____	46
3.14.6	Conclusion _____	46
3.15	Séance du 6 janvier 2025 : Animation de Mohamed (moi-même)___	47
3.15.1	Déroulement de l'animation _____	47
3.15.2	Les idées essentielles retenues _____	47
3.15.3	Le vocabulaire nouveau à retenir _____	48
3.15.4	Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens _____	49
3.15.5	Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé _____	49
3.15.6	Ce qui s'est clarifié _____	49
3.15.7	Analyse des points forts de l'animation _____	49
3.15.8	Axes d'amélioration _____	50
3.15.9	Conclusion _____	50

PRESENTATION PERSONNELLE

Je m'appelle Mohamed Amine EL AFRIT, consultant et formateur en management de projets et de systèmes d'information, et je suis passionné par l'apprentissage et la transmission des connaissances. Mon parcours est le fruit d'une double compétence alliant expertise technique et leadership stratégique. Diplômé de l'ENSEIRB-MATMECA en 2009 avec une spécialisation en parallélisme et calcul distribué, j'ai par la suite obtenu un Master en Systèmes et Réseaux à l'Université Bordeaux I en 2010. Ces formations m'ont permis de développer des compétences techniques en architecture de systèmes distribuée et en optimisation des performances des systèmes d'information.

Rapidement, j'ai évolué vers des fonctions de chef de projet et de manager, pilotant des projets d'envergure et adoptant les méthodologies agiles. Mon expérience s'est enrichie à travers des interventions dans divers secteurs. Mon parcours transnational témoigne de ma capacité à naviguer dans des environnements complexes et à aligner les systèmes d'information avec les enjeux stratégiques des organisations.

Afin de compléter mon socle technique, j'ai suivi des formations en économie, en finance d'entreprise et en management de projet, notamment un Master en économie numérique et analyse stratégique des marchés au CNAM en 2016, un certificat en finance d'entreprise à HEC Paris en 2018 et la certification PMP en management de projet du Project Management Institute en 2021. Cette complémentarité me permet de conjuguer rigueur scientifique et vision stratégique dans la gestion de projets et la transformation digitale.

Aujourd'hui, j'ai fait de la formation et de l'enseignement une seconde vocation, avec une attention particulière portée à la formation et au développement des collaborateurs, une des cinq missions clés du management selon Peter Drucker. Pour moi, former et développer les personnes va bien au-delà de la simple transmission d'informations. C'est pourquoi je m'engage dans une démarche permanente de perfectionnement en science de l'éducation et en animation pédagogique.

Je conçois la formation comme un dispositif interactif, adapté aux besoins réels des professionnels, et j'accorde une importance primordiale au transfert des acquis en situation concrète. J'adore me former autant que j'adore transmettre, ce qui m'a naturellement conduit à cumuler mes rôles de consultant et de formateur. Mon ambition est d'accompagner mes équipes et mes clients dans un environnement en constante mutation, en alliant rigueur technique et approche managériale innovante. Ainsi, je m'efforce de rendre les concepts complexes accessibles et de fournir les outils nécessaires pour s'adapter et innover dans un monde où la transformation digitale est au cœur des enjeux stratégiques¹.

¹ Cf. mon mémoire de master en économie industrielle www.mohamedelafrif.com/asif

1. DESCRIPTION DE LA SEQUENCE PEDAGOGIQUE

1.1 Déroulement effectif de l'animation _____	7
1.1.1 L'introduction et le cadrage initial _____	7
1.1.2 L'exposé interactif et la vulgarisation du contenu _____	8
1.1.3 Les écarts entre le plan initial et la réalisation effective _____	8
1.1.4 La phase de clôture et le recueil des retours _____	9
1.2 Identification des moments clés de la séquence _____	9
1.2.1 L'ancrage initial et la présentation des objectifs _____	9
1.2.2 La phase interactive et l'ajustement en temps réel _____	9
1.2.3 La gestion des imprévus et la phase de clôture _____	9
1.3 Synthèse du travail de préparation et de la réalisation effective _____	10

Le 6 janvier 2025, j'ai simulé une animation d'une séquence pédagogique destinée aux commerciaux d'un centre de formation afin de leur fournir des repères pour commercialiser la formation « Gestion de projets avec la méthode Scrum ». Dès le lancement, mon intervention s'est articulée autour d'un objectif principal : fournir aux commerciaux les outils pour comprendre les principes fondamentaux de Scrum et, surtout, les repères nécessaires pour pitcher et valoriser cette formation auprès de leurs prospects. J'ai ainsi précisé que la finalité n'était pas de transformer ces professionnels en experts techniques de la méthode, mais de leur permettre d'acquérir suffisamment de connaissances pour « apprendre à apprendre » et pour adapter ces notions dans le cadre de leur argumentaire commercial.

La séance a débuté par une introduction structurée, où j'ai présenté les objectifs pédagogiques de la séquence de manière claire et synthétique. J'ai insisté sur le fait que, malgré la densité du contenu, la formation se voulait condensée, en ne couvrant que l'essentiel pour que les commerciaux puissent, par la suite, approfondir de manière autonome. Pour renforcer la contextualisation, j'ai expliqué le rôle crucial des commerciaux : il ne s'agit pas uniquement de transmettre des informations sur Scrum, mais de savoir identifier et valoriser les éléments clés de la méthode pour construire un pitch convaincant.

1.1 Déroulement effectif de l'animation

La séquence s'est déroulée en plusieurs phases complémentaires :

1.1.1 L'introduction et le cadrage initial

Dès l'ouverture de la séance, j'ai procédé à la présentation des objectifs et au cadrage de la formation. J'ai rapidement établi un « ancrage pédagogique » [1] en présentant brièvement la méthode Scrum et en expliquant l'importance de ses

principes pour la formation. J'ai pris soin de rappeler que l'objectif n'était pas de détailler chaque aspect technique de Scrum, mais d'identifier les notions essentielles qui aideront à positionner la formation sur le marché. Le public a ainsi pu comprendre dès le départ le cadre d'intervention et l'intention derrière mon exposé.

1.1.2 L'exposé interactif et la vulgarisation du contenu

La phase centrale de la séquence reposait sur une méthode expositive [2] enrichie d'interactions. J'ai utilisé de nombreux supports visuels – schémas explicatifs, croquis spontanés et analogies – qui ont permis de vulgariser un sujet complexe. Au fur et à mesure de ma présentation, j'ai intégré des exemples concrets pour illustrer les principes de la méthode Scrum.

Au cours de cette phase, j'ai encouragé activement les interactions en posant des questions aux participants et en invitant ceux-ci à reformuler leurs compréhensions. La dynamique instaurée a favorisé un échange constant, et les signaux non verbaux (regards attentifs, hochements de tête, prises de notes) m'ont permis d'ajuster en temps réel mon rythme et de clarifier certains points. Par exemple, lorsque des questions ont émergé concernant les contrats, j'ai spontanément élaboré un schéma sur le tableau pour répondre à cette interrogation, renforçant ainsi la compréhension.

1.1.3 Les écarts entre le plan initial et la réalisation effective

Dans le scénario initial je prévoyais une démonstration d'un exercice pratique utilisant l'outil ChatGPT² pour simuler une interaction de pitch commercial mais la contrainte de temps et quelques imprévus techniques m'ont contraint à ajuster la séquence. J'avais en effet prévu d'aller en profondeur sur cet exercice pour montrer comment digérer et transformer la masse d'informations reçues en argumentaire de vente ; cependant, la difficulté à jongler avec un trop grand nombre de slides et le souci de respecter le timing imposé m'ont conduit à passer rapidement sur certains contenus. J'ai compensé par une improvisation de questions orales, permettant malgré tout de maintenir une dynamique interactive.

Cet écart entre le scénario prévu et la réalisation effective a été l'un des éléments les plus marquants de la séquence. Par la suite, lors du débrief à chaud, j'ai souligné le stress induit par le temps limité et la difficulté de naviguer entre les slides en temps réel. En retour, les participants ont apprécié la flexibilité du format oral, même si cela a laissé un sentiment de ne pas avoir exploité pleinement un outil pourtant intéressant et centrale pour la simulation d'un pitch.

² <https://www.mohamedelafrit.com/fad106/coachIA>

1.1.4 La phase de clôture et le recueil des retours

À l'issue de l'exposé interactif, j'ai conclu en rappelant brièvement les points essentiels abordés et en donnant aux participants des orientations pour approfondir leur apprentissage de façon autonome. J'ai ouvert une courte session de questions-réponses qui m'a permis de vérifier le niveau de compréhension et de recueillir quelques impressions immédiates. Ce moment de clôture a été crucial pour observer la dynamique du groupe et pour noter les difficultés rencontrées par certains, notamment concernant la densité de l'information et le manque d'exercices pratiques axés sur le transfert en situation commerciale.

Ce dernier temps a également constitué un moment clé, puisqu'il a permis non seulement de faire un récapitulatif de l'ensemble de la séquence, mais aussi d'identifier des pistes d'amélioration pour les prochaines interventions : par exemple, la nécessité de simplifier certains supports et d'intégrer une activité de simulation plus immersive.

1.2 Identification des moments clés de la séquence

Dans le cadre de cette description, trois moments clés émergent clairement :

1.2.1 L'ancrage initial et la présentation des objectifs

La clarté avec laquelle l'objectif principal – donner aux commerciaux les clés pour valoriser la formation Scrum – a été exposée a permis aux apprenants de comprendre le cadre et le but de la formation. Ce premier moment est déterminant pour instaurer la confiance et préparer le terrain pour le reste de la séance.

1.2.2 La phase interactive et l'ajustement en temps réel

L'utilisation des supports visuels (schémas, croquis, analogies) couplée à l'accueil des questions en continu a créé un environnement interactif propice à l'apprentissage. Ce moment est caractérisé par une adaptation dynamique de mon discours en fonction des signaux du public, illustrant une écoute active et une capacité d'ajustement qui ont permis de pallier certaines imprécisions du plan initial. Notamment, la création spontanée d'un schéma à la demande d'un participant a marqué un instant fort, traduisant la volonté de clarifier en temps réel les points de complexité.

1.2.3 La gestion des imprévus et la phase de clôture

Le fait de devoir improviser face à l'impossibilité de démontrer l'exercice avec ChatGPT constitue un moment clé. Cette adaptation forcée a illustré la flexibilité pédagogique et a permis de transformer un imprévu en une opportunité d'échange interactif. La clôture de la séquence, par un résumé oral et un recueil des impressions, a permis d'identifier les difficultés – comme la surcharge des

objectifs et le manque de liens explicites entre théorie et application commerciale – qui serviront de base à des améliorations futures.

1.3 Synthèse du travail de préparation et de la réalisation effective

Mon travail de préparation reposait sur la mise en place d'un scénario pédagogique structuré : la définition d'objectifs clairs, l'élaboration d'un support visuel interactif et l'intégration d'un outil (ChatGPT) destiné à renforcer l'exercice de simulation commerciale. Toutefois, en situation réelle, plusieurs ajustements ont été nécessaires : le stress lié au temps m'a contraint à raccourcir certains passages, et l'absence de démonstration a modifié la nature de l'évaluation formative [3]. Ces écarts, bien que problématiques, ont permis d'expérimenter une adaptation spontanée et d'instaurer un dialogue constant avec les apprenants.

En conclusion, ma séquence pédagogique a été caractérisée par des interactions significatives avec les apprenants et des écarts entre la conception initiale et la réalisation effective. Les moments clés – l'ancrage, la phase interactive et la gestion des imprévus – illustrent la complexité de concilier un contenu assez dense dans un temps assez restreint. Cette observation critique du déroulement est la première étape pour améliorer mes futures interventions en adaptant mieux le scénario, la sélection des objectifs et le format des activités pratiques.

2. ANALYSE CRITIQUE ET REFLEXIVE DE LA SEQUENCE PEDAGOGIQUE

2.1 De l'intention à l'adaptation en temps réel _____	11
2.2 Structuration, illustration et conceptualisation Error! Bookmark not defined.	
2.2.1 Axe 1 : Structuration des objectifs _____	11
2.2.2 Axe 2 : Méthode expositive en pratique _____	12
2.2.3 Axe 3 : Adaptation au public et ajustements en temps réel _____	13
2.2.4 Axe 4 : Réflexion sur l'impact des supports pédagogiques _____	13
2.3 Propositions d'amélioration _____	13
2.3.1 Simplification et recentrage des objectifs pédagogiques : _____	13
2.3.2 Intégration renforcée d'exercices pratiques : _____	13
2.3.3 Amélioration de la gestion du temps et fluidité des transitions : _____	14
2.3.4 Révision des supports visuels : _____ Error! Bookmark not defined.	
2.3.5 Lien explicite entre théorie et application commerciale : _____	14

La présente analyse vise à examiner de manière approfondie et critique la conception ainsi que l'animation de ma séquence. Cette réflexion se fonde sur les retours à chaud et à froid, ainsi que sur les apports théoriques du référentiel FAD106.

2.1 Axes d'analyse réflexive

L'analyse réflexive se structure autour d'axes issus de mes propres observations et des retours recueillis. Ces axes contribuent à illustrer les difficultés rencontrées tout en questionnant l'articulation de chaque composante de la situation pédagogique.

2.1.1 Axe 1 : de l'intention à l'adaptation en temps réel

Dès le départ, la conception de la séquence s'est appuyée sur la définition d'un centre de gravité pédagogique, visant à concentrer l'ensemble du contenu autour d'une intention claire : **fournir aux commerciaux des repères pour valoriser la formation Scrum lors de leur pitch**. La démarche initiale prévoyait ainsi une introduction explicitant que l'objectif n'était pas de former des futurs experts en gestion de projet avec la méthode Scrum, mais bien de donner aux participants les clés pour « apprendre à apprendre » et pour intégrer ces notions dans leur discours commercial.

Au niveau de l'animation, l'exposé interactif a été conçu pour vulgariser un contenu dense par le biais de schémas, croquis et analogies, permettant d'illustrer les principes fondamentaux de la méthode Scrum. J'ai intégré, en temps réel, des réponses aux questions posées par les apprenants afin de vérifier leur compréhension. Par exemple, lorsqu'un participant a soulevé une

interrogation sur les types de contrats dans le cadre d'un projet informatique, j'ai spontanément élaboré un schéma explicatif sur le tableau pour clarifier le lien entre théorie et pratique. Cette démarche a permis de dynamiser la séance et de maintenir une fluidité dans le discours, éléments essentiels pour une présentation qui se doit d'être à la fois structurée et adaptable.

Toutefois, j'ai rencontré quelques tensions qui se sont traduites par des écarts entre le scénario prévu et le déroulement effectif de la séquence. Le plan initial prévoyait notamment la démonstration d'un exercice pratique avec ChatGPT afin de simuler un pitch commercial. La contrainte de temps et la complexité technique – aggravées par la nécessité de passer rapidement entre les slides – ont conduit à l'improvisation de questions orales, en lieu et place de l'outil numérique. Ce décalage a, d'un côté, généré un stress notable et, d'un autre, permis de révéler une flexibilité appréciée par le groupe. Les participants ont ainsi salué cette capacité à s'adapter malgré le dépassement des temps planifiés. Par ailleurs, plusieurs commentaires ont insisté sur la densité des objectifs pédagogiques qui, bien que clairement exposés dès l'introduction, restaient trop ambitieux pour une séance de 45 minutes.

2.1.2 Axe 2 : structuration des objectifs

L'un des points clés de réflexion porte sur la nécessité de calibrer les objectifs pédagogiques. La séquence visait à transmettre des repères sur Scrum, mais surtout à aider les commerciaux à reformuler ces concepts dans le cadre de leur argumentaire de vente. Pourtant, les retours indiquent que les objectifs exposés restaient théoriques, sans se traduire immédiatement en capacités de production d'arguments commerciaux. En d'autres termes, le lien entre la compréhension technique et l'application commerciale n'a pas été suffisamment exploité. Ainsi, il apparaît pertinent d'orienter les objectifs pour focaliser l'attention sur l'essentiel : par exemple, « décrire les principes fondamentaux de Scrum », « identifier les éléments à mettre en avant dans le pitch commercial » et « donner des éléments ou des pistes pour aider à faire une étude du marché de la formation Scrum ». Ce recentrage permettrait d'optimiser le transfert des acquis en situation réelle, objectif indispensable selon les recommandations d'Emmanuelle Betton.

2.1.3 Axe 3 : méthode expositive en pratique

Mon exposé s'est essentiellement appuyé sur une méthode expositive [2], enrichie par des supports visuels soigneusement conçus, lesquels ont été salués pour leur capacité à vulgariser un sujet complexe. Les schémas, croquis et analogies ont facilité la mémorisation et la compréhension des concepts. Cependant, un constat récurrent est que la méthode expositive n'avait pas suffisamment anticipé la phase d'application pratique. Le manque de pratique avec l'outil ChatGPT, prévu initialement pour simuler un pitch commercial, a laissé une lacune dans le parcours d'apprentissage. Les échanges ont souligné que, pour garantir l'appropriation des acquis, la formation devrait intégrer de façon plus soutenue une activité pratique et immersive – qui permettrait aux commerciaux de s'entraîner à présenter et à argumenter. **Il est essentiel de**

faire le lien entre la théorie et son application concrète pour assurer une véritable valorisation pédagogique.

2.1.4 Axe 4 : adaptation au public et ajustements en temps réel

La séquence a également mis en exergue l'importance d'adapter le contenu aux spécificités du public. Dans ce cas précis, la formation était destinée à des commerciaux qui, selon les commentaires, attendaient non seulement des explications sur Scrum mais surtout des repères pour construire un argumentaire de vente efficace. Mon analyse a souligné que la formation technique, bien que bien vulgarisée, devait être repensée pour intégrer davantage le contexte commercial par le biais d'exemples concrets et de simulations interactives. L'adaptation en temps réel, illustrée par ma capacité à reformuler et à élaborer spontanément des schémas en réponse aux signaux non verbaux des participants, témoigne de la flexibilité nécessaire dans un environnement stressant. Néanmoins, ce mode d'ajustement interactif aurait gagné à être anticipé via une meilleure structuration du scénario pédagogique, afin d'éviter les passages précipités et la gestion tendue du temps.

2.1.5 Axe 5 : réflexion sur l'impact des supports pédagogiques

Les supports visuels utilisés ont été globalement bien accueillis pour leur clarté et leur capacité à illustrer la méthode Scrum. Toutefois, certains éléments – tels que le sous-titrage en anglais ou la densité visuelle des slides – ont généré de la confusion chez quelques participants. Une révision esthétique des outils est indispensable pour ne pas détourner l'attention du message central.

2.2 Propositions d'amélioration

Face aux difficultés identifiées, plusieurs propositions d'amélioration émergent :

2.2.1 Simplification et recentrage des objectifs pédagogiques

Il s'agit de réduire le nombre d'objectifs pour concentrer l'enseignement sur deux axes principaux, par exemple, la maîtrise des principes fondamentaux de Scrum et l'aptitude à élaborer un pitch commercial convaincant. Cette approche permettra de mieux structurer le contenu et d'adapter le rythme pour une séance courte de 45 minutes.

2.2.2 Intégration renforcée d'exercices pratiques

Il serait judicieux d'intégrer dès le début de la séquence une activité immersive, telle qu'une simulation de pitch utilisant ChatGPT, afin que les commerciaux puissent découvrir immédiatement les concepts clés. Par ailleurs, un atelier collaboratif ou une session de jeu de rôle pourrait permettre aux participants d'expérimenter la vente de la formation dans un contexte plus réel.

2.2.3 Amélioration de la gestion du temps et fluidité des transitions

Une meilleure préparation du conducteur pédagogique – en limitant le nombre de slides et en allouant des temps précis à chaque activité – permettrait de réduire le stress lié aux contraintes temporelles. Une répartition claire du temps consacré à chaque partie (introduction, exposé interactif, exercices pratiques et clôture) garantirait ainsi un déroulement plus harmonieux.

2.2.4 Lien explicite entre théorie et application

La séquence gagnerait à intégrer dès l'exposé une réflexion sur la façon dont les concepts de Scrum peuvent être valorisés dans une démarche commerciale. Par exemple, en présentant des études de cas concrètes, des témoignages de commerciaux ayant réussi à vendre la formation, ou même en invitant un expert du terrain à contribuer brièvement, l'argumentaire serait plus en phase avec les attentes du public.

3. REPERAGE DES POINTS DE VIGILANCE POUR UNE ANIMATION PEDAGOGIQUE EFFICACE

3.1 Recentrer et adapter les objectifs pédagogiques _____	15
3.2 Optimiser la gestion du temps en formation _____	16
3.3 Concevoir et utiliser efficacement les supports pédagogiques _____	16
3.4 Gérer les imprévus et maintenir le cap pédagogique _____	16
3.5 Stimuler l'interaction et l'engagement des apprenants _____	17
3.6 Adopter une posture de formateur _____	17
3.7 Adapter son approche pédagogique aux profils et besoins _____	17

Dans la conception et l'animation d'une séquence pédagogique, il est impératif d'identifier les points de vigilance essentiels afin d'assurer une transmission optimisée des savoirs. Pour ce faire, la réflexion doit porter sur plusieurs dimensions : la formulation et l'articulation des objectifs, l'intégration harmonieuse des méthodes et supports, la gestion du temps et des imprévus, ainsi que la posture du formateur et l'adaptation aux caractéristiques du public. L'analyse qui suit s'appuie sur :

- Les ressources pédagogiques de FAD106 [4] [5] [6],
- L'expérience collective résumée dans le « Livret de suivi des apprentissages » [7],
- Mon expérience personnelle en tant que formateur.

3.1 Recentrer et adapter les objectifs pédagogiques

Un premier point de vigilance crucial consiste à formuler des objectifs pédagogiques clairs et pertinents pour la séquence. Dans mon animation, les objectifs étaient dès le départ définis autour de la transmission de repères essentiels afin que les commerciaux puissent « pitcher » efficacement la formation.

Le constat est que j'ai prévu trop d'objectifs par rapport à la durée courte de la séquence qui devrait rentrer dans une séance de 45 minutes.

Le risque est qu'une articulation trop diffuse de plusieurs objectifs peut engendrer une dispersion cognitive.

Conseil pédagogique : il est recommandé de limiter le nombre d'objectifs à deux ou trois axes majeurs. Pour ma séquence, une proposition serait de reformuler l'objectif en deux volets distincts :

1. « Expliquer les principes fondamentaux de Scrum » et
2. « Identifier les éléments valorisables pour constituer un pitch commercial convaincant ».

Ce recentrage permettra de mieux aligner la dynamique d'apprentissage avec le transfert des compétences en situation réelle (Cf. démarches et méthodes pédagogiques [8], [9], [10]).

3.2 Optimiser la gestion du temps en formation

La contrainte du temps s'est révélée être un enjeu majeur lors de la séquence. Dès le début, il a été constaté que le respect du timing m'a contraint à parcourir rapidement certains slides, ce qui a généré un stress notable et un ajustement de la séquence en cours d'animation.

Conseil pédagogique : élaborer un conducteur pédagogique précis, en allouant des plages horaires fixes pour l'introduction, l'exposé interactif, l'activité pratique et la clôture. Par exemple dans mon cas, prévoir un créneau dédié et prioritaire à la démonstration de l'outil ChatGPT aurait permis non seulement de maintenir la fluidité mais également d'illustrer concrètement le lien entre la théorie et son application pratique. Il est donc nécessaire de faire une organisation rigoureuse pour un déroulement efficace des activités pédagogiques.

3.3 Concevoir et utiliser efficacement les supports pédagogiques

La qualité des supports visuels est déterminante. Dans mon animation, les schémas, croquis et analogies ont grandement contribué à vulgariser un sujet complexe. Cependant, l'utilisation de sous-titres en anglais sur certains supports a perturbé certains apprenants.

Conseil pédagogique : adapter le design des supports visuels aux spécificités du public cible, en favorisant une esthétique épurée qui limite la surcharge cognitive. Se mettre aussi de temps en temps à la place des apprenants pour vérifier comment ils reçoivent les messages.

3.4 Gérer les imprévus et maintenir le cap pédagogique

La souplesse en cas d'imprévus techniques est primordiale. Le quizz en ligne n'ayant pas pu être exécuté, j'ai dû improviser en posant des questions à l'oral, méthode qui, malgré un certain stress, a permis de conserver une interaction enrichissante. Dans mon cas, le quiz n'a pas été fait à cause de contrainte de temps mais dans d'autres cas, cela pourrait être à cause de problème de connexion internet.

Conseil pédagogique : prévoir des dispositifs de secours – par exemple, une version papier ou une alternative numérique simplifiée – pour assurer la continuité de l'animation sans perturber la progression pédagogique.

3.5 Stimuler l'interaction et l'engagement des apprenants

La dimension interactive représente un levier central dans l'efficacité de l'animation. L'écoute active et l'intégration des questions en temps réel permettent de dynamiser la séance. Dans mon intervention, j'ai été attentif aux signaux non verbaux des participants et ai ajusté mon discours en conséquence.

Conseil pédagogique : structurer l'animation en alternant des phases d'exposé et de questionnement pour favoriser l'appropriation des connaissances, contribue à renforcer cette dynamique d'engagement des apprenants.

3.6 Adopter une posture de formateur

La posture du formateur [11] joue un rôle déterminant dans la création d'un climat de confiance. Bien que ma disponibilité et ma réactivité aient été saluées, j'ai constaté que certains gestes – tels que le fait de croiser les bras dans des moments de tension – pouvaient être interprétés négativement par les apprenants.

Conseil pédagogique : travailler la communication non verbale pour adopter une posture plus ouverte, favorisant ainsi l'engagement et la réceptivité du public. La légitimité du formateur se construit aussi par l'affirmation d'une posture confiante et accessible [12].

3.7 Adapter son approche pédagogique aux profils et besoins

L'adaptation aux caractéristiques spécifiques du public est indispensable. Dans mon cas, la formation s'adressait à des commerciaux dont le niveau technique sur Scrum était limité, nécessitant ainsi une vulgarisation poussée et une contextualisation adaptée pour renforcer le transfert des acquis en situation réelle. Les retours des autres séances, notamment ceux de Théa et Christine (cf. chapitre 7 Livret de suivi de mes apprentissages en FAD106 [7]), montrent que la contextualisation et la prise en compte des besoins spécifiques du public sont des facteurs essentiels pour garantir une animation réussie.

Conseil pédagogique : concevoir le contenu en tenant compte des prérequis et des attentes des apprenants, en insistant sur les exemples concrets et les applications pratiques, afin de transformer la théorie en compétences immédiatement mobilisables dans le quotidien professionnel.

CONCLUSION

La séquence pédagogique que j'ai animée visait à rendre accessible un sujet technique complexe à un public d'apprenants exerçant des fonctions commerciales, spécialisés dans la vente de formations. L'objectif principal était de leur permettre de découvrir ce domaine afin de mieux promouvoir et commercialiser les formations correspondantes, sans pour autant chercher à les transformer en experts du contenu. Dès la conception de la séquence, j'ai formulé des objectifs pédagogiques précis, destinés à fournir aux commerciaux les repères clés nécessaires pour comprendre, valoriser et argumenter efficacement autour de l'offre de formation. Toutefois, les retours recueillis – notamment ceux de Pr. BETTON ainsi que les commentaires des membres du groupe FAD106 (cf. « Livret de suivi de mes apprentissages » [7]), – ont mis en évidence certaines limites dans la structuration des objectifs. En effet, la multiplicité des objectifs présentés a conduit à une dispersion de l'attention et à un désalignement entre le niveau technique du contenu proposé et les besoins concrets liés à l'élaboration d'un argumentaire commercial pertinent.

Mon exposé interactif, enrichi par l'utilisation de schémas, croquis et analogies, a réussi à rendre accessible un contenu technique dense. La réactivité dont j'ai fait preuve en intégrant les questions des participants et en adaptant mon discours en temps réel a permis de dynamiser l'animation malgré des imprévus tels que l'impossibilité de démontrer l'exercice prévu de simulation de prospection commerciale avec ChatGPT. Cela a imposé un passage improvisé aux questions orales. Cette flexibilité s'est avérée être une qualité essentielle pour maintenir l'engagement du public, bien que la gestion du temps reste un point de vigilance majeur.

Ma séquence pédagogique a été caractérisée par des interactions significatives avec les apprenants et des écarts entre la conception initiale et la réalisation effective. Les moments clés – l'ancrage, la phase interactive et la gestion des imprévus – illustrent la complexité de concilier un contenu assez dense dans un temps assez restreint. Cette observation critique du déroulement est la première étape pour améliorer mes futures interventions en adaptant mieux le scénario, la sélection des objectifs et le format des activités pratiques.

En résumé, l'efficacité de l'animation pédagogique repose sur une harmonisation entre la conceptualisation des objectifs, une gestion rigoureuse du temps et une adaptation des supports visuels aux besoins du public. Pour améliorer la pratique, il apparaît indispensable de recentrer les objectifs pour éviter la surcharge, d'intégrer davantage d'activités pratiques immersives afin de lier théorie et application concrète, et d'optimiser la gestion du temps en élaborant un conducteur pédagogique détaillé.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] E. BETTON, « Fiche : l'ancrage d'une séquence ».
- [2] E. BETTON, « Fiche technique : Exposé ».
- [3] E. BETTON, « Fiche : l'évaluation en formation ».
- [4] E. BETTON, « Fiche : les objectifs en pédagogie ».
- [5] B. S. Bloom, *Taxonomy of Educational Objectives: The Classification of Educational Goals*. Longmans, Green, 1956.
- [6] « Les 6 niveaux de la taxonomie de Bloom ». [En ligne]. Disponible sur: <https://www.mohamedlafrit.com/fad106>
- [7] M. EL AFRIT, « Livret de suivi de mes apprentissages en FAD106 ». [En ligne]. Disponible sur: <https://www.mohamedlafrit.com/fad106>
- [8] E. BETTON, « Fiche : les méthodes pédagogiques ».
- [9] E. BETTON, « Fiche synthétique : les méthodes pédagogiques ».
- [10] E. BETTON, « Synthèse des éléments constitutifs du champ de la pédagogie ».
- [11] E. BETTON, « Fiche : posture du formateur ».
- [12] M. Paul, *La démarche d'accompagnement*, DE BOECK. 2016.
- [13] E. BETTON, « Fiche technique : Simulation ».

ANNEXE 1 : DOCUMENTS DE PREPARATION : QUESTIONS A SE POSER

PREPARER UNE SEQUENCE PEDAGOGIQUE - 1

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>1. Sur quoi porte votre formation ?</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>➤ Contenu</p>
<p>2. Quel domaine de vie est concerné (professionnel, social, privé) ?</p> <p>Préciser les activités (professionnelles, sociales, personnelles) concernées.</p> <p>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>➤ Compétences visées</p>
<p>3. Dans quel contexte se déroule-t-elle ?</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>➤ Contexte de formation</p>

<p>4. Quel est le public auquel s'adresse la formation ?</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>➤ Public cible</p>
<p>5. Est-ce qu'il y a des prérequis à l'entrée en formation ?</p> <p>Préciser les connaissances minimales à avoir, le cas échéant, pour aborder la formation.</p>	<p>Les prérequis pour cette séquence sont minimales. 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>➤ Prérequis</p>
<p>6. Est-ce que votre séquence pédagogique s'inscrit dans une action de formation plus vaste ou constitue à elle seule une formation ?</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>➤ Architecture de l'action de formation : modules et séquences</p>

<p>7.1. Si votre séquence pédagogique s'inscrit dans une action de formation :</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>		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Objectif(s) de formation ➤ Objectif(s) pédagogique(s)
<p>7.2. Si votre séquence pédagogique est autonome :</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>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Objectif de formation / pédagogique(s)
<p>8. L'action de formation et/ou la séquence pédagogique envisagée(s) se déroule(nt)-elle(s) en présentiel, à distance, en mode hybride ?</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>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Modalités de formation
<p>9. Quelle est votre stratégie pédagogique (de manière générale pour l'action de formation et/ou pour votre séquence pédagogique) ?</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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Démarche et méthode pédagogique

<p>Précisez le chemin d'apprentissage envisagé. 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>activement intégré des questions et reformulations pour ajuster mon discours en temps réel et maintenir l'engagement.</p>	<p>privilegiée</p>
<p>10. Concernant votre séquence pédagogique : Quelles activités sont proposées aux apprenants ? 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>➤ Technique(s) pédagogique(s)</p>
<p>11. Quels outils et/ou supports sont utiles à la mise en œuvre de ces activités ? Préciser si ces outils et/ou supports sont numériques ou non. Précisez 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>➤ Outils et supports pédagogiques</p>
<p>12. Est-ce que vous envisagez de proposer des ressources ou des apports en complément ?</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>➤ Ressources pédagogiques complémentaires</p>

<p>13. Comment et quoi évaluer au terme de cette séquence pédagogique ?</p> <p>Précisez ce que vous souhaitez évaluer en fin de séquence (la satisfaction, les capacités nouvelles, les savoirs ou savoir-faire acquis, ...).</p> <p>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>➤ Modes d'évaluation</p>
--	--	-----------------------------

ANNEXE 2 : DOCUMENTS DE PREPARATION : FICHE TECHNIQUE

NOM DE LA TECHNIQUE : Simulation

Objectif(s) :

- Faire vivre une situation-problème proche de la réalité professionnelle : ici, la vente d'une formation « Gestion de projets avec la méthode Scrum » à des clients potentiels.
- Permettre aux commerciaux de tester et d'améliorer leurs arguments de vente tout en expérimentant la posture et les réactions du client.
- Favoriser l'application concrète des principes de Scrum (transposés en arguments commerciaux) dans un contexte sécurisé, avant de passer à la situation réelle.
- Développer les compétences liées à la communication, la négociation et la gestion d'objections en temps réel.

Déroulement et consignes :

1. Préparation :
 - Définir un scénario qui reproduit la situation typique de la vente d'une formation Scrum (client fictif, contexte, objectifs d'apprentissage, rôle de chaque participant).
 - Rédiger éventuellement des fiches de simulation décrivant la posture du client (objections fréquentes, budget, besoins spécifiques) et l'environnement (ex. un cadre d'entretien de 15 minutes).
2. Lancement de la simulation :
 - Expliquer les règles : durée de 10 à 15 minutes par simulation, liberté d'action mais respect du scénario.
 - Constituer des binômes ou trinômes : un ou deux participants jouent le rôle de commerciaux, un autre joue le rôle du client.
 - Insister sur l'importance de ne pas être interrompu par le formateur : observer librement le comportement de chacun.
3. Déroulement du jeu :
 - Les acteurs jouent la situation en respectant le temps imparti.
 - Les observateurs (ou le reste du groupe) prennent des notes sur les points clés (arguments employés, aptitudes relationnelles, réponses apportées aux objections, etc.).
4. Retour sur la simulation :
 - Les acteurs partagent leurs ressentis et analysent leurs choix et difficultés.
 - Les observateurs formulent un feedback bienveillant, centré sur les faits, en rapport avec l'argumentaire Scrum et la posture de vente.
 - Le formateur recadre si nécessaire, souligne les bonnes pratiques et dégage les axes d'amélioration.
5. Synthèse :
 - Le formateur conclut en mettant l'accent sur les points clés à retenir pour valoriser la formation Scrum.
 - Un éventuel second tour de simulation peut être organisé pour mettre en pratique les conseils et observer la progression.

Durée :

- Environ 5 minutes par simulation (selon le nombre de participants et la complexité du scénario).
- Prévoir également 5 minutes de débriefing après chaque simulation.

Support matériel, technique ou numérique :

- Fiches de simulation décrivant la situation, les rôles et les consignes.

- Grille d'observation pour les observateurs, permettant de lister critères ou points à surveiller (clarté des arguments, gestion des objections, contact visuel, etc.).
- Supports visuels (si nécessaire) rappelant les principes de Scrum (e.g. un résumé sur un tableau ou une affiche).
- Salle disposant de suffisamment d'espace pour permettre aux acteurs de jouer et aux observateurs de se placer en retrait.

Contexte d'utilisation (public, modalités, etc.) :

- Public : Commerciaux devant valoriser une formation Scrum, ou tout type de professionnel souhaitant s'initier à la vente d'un produit/service technique.
- Modalités : En présentiel de préférence (pour gérer les interactions, la communication non verbale et le débriefing collectif).
- Préconisations : Bien préciser dès le début que la simulation vise à faire émerger la posture de vente et la capacité à argumenter, et qu'il ne s'agit pas d'un jugement de la personne.

Points forts (selon modalité présentiel ou distanciel) :

- En présentiel :
 - Immersion plus concrète dans la situation (langage corporel, proxémie, authenticité de l'échange).
 - Débriefing plus riche car le groupe observe et réagit en direct.
- En distanciel :
 - Possibilité d'utiliser des salles virtuelles (breakout rooms) pour jouer le scénario.
 - Enregistrement aisé des simulations pour un retour ultérieur.
 - Mais attention à la perte de certains signaux non verbaux.

Mises en garde (selon modalité présentiel ou distanciel) :

- Clarté du cadre et des consignes :
 - Les rôles, la durée et les objectifs pédagogiques doivent être explicités pour éviter la confusion.
- Garantir la bienveillance :
 - Le formateur veille à ce que le retour d'expérience (feedback) soit constructif et respectueux.
- En distanciel (non applicable dans mon cas car l'animation est prévue en présentiel, mais voici ce qu'il faudrait prendre en compte en cas de besoin de faire l'animation à distance)
 - Prévoir des consignes techniques (connexion, micros, caméras), attribuer clairement les rôles pour limiter les confusions.
 - La dynamique d'échange peut être moindre du fait de la distance, donc il est crucial de bien structurer le débriefing.

Autres techniques avec le même objectif :

- Étude de cas : Pour analyser des scénarios de vente plus complexes en amont.
- Jeu de rôle : Proche de la simulation, focalisé sur la dimension relationnelle (ex. résolution de conflits).
- Démonstration : Pour montrer concrètement comment présenter les arguments ou structurer un pitch.

Bibliographie :

E. BETTON, « Fiche technique : Simulation » [13]

ANNEXE 3 : DOCUMENTS DE PREPARATION : SCENARIO PEDAGOGIQUE

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)
<p>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.</p> <p>2. À la fin de la formation, les participants seront en mesure d'élaborer et de présenter, en petits groupes, un pitch commercial</p>	6 janvier 2025	Présentiel 45 min	<p>Un cadrage introductif qui présente la méthode Scrum et les objectifs de formation, assurant ainsi un ancrage pédagogique fort dès le départ.</p>	<p>Activité 1 : Introduction et cadrage</p> <p>Objectif : Poser le contexte, présenter la méthode Scrum et expliciter les objectifs pédagogiques de la séquence.</p>	<p>Un diaporama interactif (PowerPoint ou Canva) intégrant des schémas explicatifs et des croquis illustratifs.</p> <p>Une version PDF imprimée des slides en soutien si besoin.</p> <p>Un tableau blanc et des marqueurs pour recueillir en direct les questions d'ouverture et clarifier certains points.</p>	<p>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</p>
			<p>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.</p>	<p>Activité 2: Exposé interactif</p> <p>Objectif : Vulgariser les principes fondamentaux de Scrum en facilitant la compréhension via des explications orales, des exemples concrets et l'intégration de retours immédiats.</p>	<p>Un diaporama numérique riche en schémas, analogies et illustrations, conçu pour maintenir la clarté et la concision de l'exposé.</p> <p>Un tableau blanc pour noter les questions et reformulations en temps réel, permettant un feedback immédiat.</p> <p>Des documents de synthèse (affiches ou fiches récapitulatives) qui reprennent les éléments essentiels de Scrum.</p>	

<p>structuré de la formation Scrum en intégrant au moins trois arguments de valorisation, attestant du transfert des acquis en situation réelle.</p> <p>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.</p>		<p>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.</p>	<p>Activité 3 : Simulation d'un pitch commercial avec ChatGPT</p> <p>Objectif : Mettre en pratique les concepts appréhendés en situation réelle en simulant un pitch commercial permettant aux commerciaux de valoriser la formation Scrum.</p>	<p>Des fiches de scénario décrivant le contexte et les rôles (client fictif, commercial) afin de guider la simulation.</p> <p>Des supports papier (handouts) présentant des cas pratiques et consignes précises pour orienter la mise en situation.</p> <p>Une grille d'observation à distribuer aux participants ou utilisée par le formateur pour recueillir les retours et évaluer les performances.</p> <p>Un minuteur ou une application de gestion du temps pour respecter les phases de simulation et permettre une auto-évaluation structurée.</p>	<p>effectif des acquis en situation professionnelle.</p>
		<p>Une clôture avec un débriefing collectif qui permet de synthétiser les points essentiels et de renforcer le lien entre théorie et application.</p>	<p>Activité 4 : Clôture et débriefing</p> <p>Objectif : Faire le point sur les apprentissages, synthétiser les échanges et recueillir le ressenti des apprenants afin de confirmer l'appropriation des concepts.</p>	<p>Un tableau blanc ou un paperboard pour lister les points clés évoqués durant le débriefing.</p> <p>Des formulaires ou une grille de feedback (version papier ou numérique) pour permettre aux participants d'autoévaluer leur compréhension.</p> <p>Un outil de sondage interactif (par exemple, Mentimeter ou Kahoot) pour recueillir rapidement et de manière collective les impressions et suggestions.</p>	

ANNEXE 4 : DOCUMENTS DE PREPARATION : CONDUCTEUR DE SEANCE

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 déroulée globalement comme prévu, même si une légère précipitation a été 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 vérifier la compréhension, avec reformulation des réponses au besoin.	Prise de notes, participation active aux échanges et reformulations.	Diaporama dynamique avec schémas et croquis, tableau blanc pour récapituler les points clés.	L'exposé a été bien accueilli malgré quelques passages précipités sur certains slides et des perturbations liées au sous-titrage anglais. La gestion du temps a été difficile mais l'essentiel a été transmis.

<p>25-40 MIN</p>	<p>Simulation d'un pitch commercial Mise en situation de vente d'une formation Scrum par travail en petits groupes.</p>	<p>Distribuer les fiches de scénario et les consignes pour la simulation. Souligner l'importance d'un pitch structuré et réaliste.</p>	<p>Travail en groupes pour préparer et présenter un pitch commercial.</p>	<p>Fiches de scénario, grille d'observation, supports papier rappelant la structure du pitch, minuteur.</p>	<p>La simulation prévue avec l'utilisation de l'outil ChatGPT n'a finalement pas pu être réalisée faute de temps, limitant l'aspect pratique attendu dans l'exercice.</p>
<p>40-45 MIN</p>	<p>Débriefing et Clôture Synthèse collective, retour d'expérience et évaluation formative rapide.</p>	<p>Animer un débriefing en invitant les participants à partager leurs ressentis et à identifier des axes d'amélioration, tout en effectuant une synthèse des points clés de la séance.</p>	<p>Partage rapide des impressions, autoévaluation informelle des acquis.</p>	<p>Tableau blanc ou paperboard, grille de feedback (papier ou numérique), outil de sondage interactif (Mentimeter, par exemple).</p>	<p>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.</p>

ANNEXE 5 : LIVRET DE SUIVI DE MES APPRENTISSAGES EN FAD106

3.8 Séance du 4 novembre 2024 : Animation de Laetitia	33
3.8.1 Les idées essentielles retenues	33
3.8.2 Le vocabulaire nouveau à retenir	33
3.8.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens	34
3.8.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé	34
3.8.5 Ce qui s'est clarifié	34
3.8.6 Conclusion	34
3.9 Séance du 18 novembre 2024 : Animation de Paul	35
3.9.1 Les idées essentielles retenues	35
3.9.2 Le vocabulaire nouveau à retenir	35
3.9.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens	36
3.9.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé	36
3.9.5 Ce qui s'est clarifié	36
3.9.6 Conclusion	36
3.10 Séance du 25 novembre 2024 : Animation de Théa	37
3.10.1 Les idées essentielles retenues	37
3.10.2 Le vocabulaire nouveau à retenir	37
3.10.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens	38
3.10.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé	38
3.10.5 Ce qui s'est clarifié	38
3.10.6 Conclusion	38
3.11 Séance du 4 décembre 2024 : Animation de Christine	39
3.11.1 Les idées essentielles retenues	39
3.11.2 Le vocabulaire nouveau à retenir	39
3.11.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens	40
3.11.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé	40
3.11.5 Ce qui s'est clarifié	40
3.11.6 Conclusion	40
3.12 Séance du 9 décembre 2024 : Animation de Antoine	41
3.12.1 Les idées essentielles retenues	41
3.12.2 Le vocabulaire nouveau à retenir	41
3.12.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens	42
3.12.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé	42
3.12.5 Ce qui s'est clarifié	42
3.12.6 Conclusion	42
3.13 Séance du 16 décembre 2024 : Animation de Sandra	43
3.13.1 Les idées essentielles retenues	43
3.13.2 Le vocabulaire nouveau à retenir	43
3.13.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens	44
3.13.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé	44
3.13.5 Ce qui s'est clarifié	44
3.13.6 Conclusion	44

3.14	Séance du 16 décembre 2024 : Animation de François	45
3.14.1	Les idées essentielles retenues	45
3.14.2	Le vocabulaire nouveau à retenir	46
3.14.3	Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens	46
3.14.4	Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé	46
3.14.5	Ce qui s'est clarifié	46
3.14.6	Conclusion	46
3.15	Séance du 6 janvier 2025 : Animation de Mohamed (moi-même)	47
3.15.1	Déroulement de l'animation	47
3.15.2	Les idées essentielles retenues	47
3.15.3	Le vocabulaire nouveau à retenir	48
3.15.4	Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens	49
3.15.5	Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé	49
3.15.6	Ce qui s'est clarifié	49
3.15.7	Analyse des points forts de l'animation	49
3.15.8	Axes d'amélioration	50
3.15.9	Conclusion	50

Ce chapitre présente de manière structurée les retours et observations des séances d'animation réalisées en FAD106. Il compile, pour chaque session, les idées essentielles retenues, le vocabulaire nouveau, les questions en suspens ainsi que ce qui a étonné ou clarifié les participants. Cette compilation permet d'analyser l'évolution des pratiques pédagogiques et d'identifier des axes d'amélioration pour optimiser les animations. Il constitue un outil précieux pour la réflexion continue et le développement des compétences en formation professionnelle, pour tous.

Ce chapitre est disponible sous forme de livret à l'adresse suivante : <https://www.mohamedelafrit.com/fad106> [7] → Bibliographie.

3.8 Séance du 4 novembre 2024 : Animation de Laetitia

3.8.1 Les idées essentielles retenues

- Importance de l'ancrage pédagogique
 - Présenter le **contexte**, le **public cible** et les **objectifs** pédagogiques en début de formation pour assurer une meilleure compréhension et adhésion des apprenants.
 - Justifier sa **légitimité** en tant que formateur pour traiter un sujet spécifique.
- Cohérence entre pédagogie, stratégie et technique
 - Choisir les outils pédagogiques en fonction du public cible et des objectifs (ex. : le jeu de rôle est adapté aux élèves, mais pas forcément aux parents).
 - Associer différents outils (quizz, vidéo, discussion) pour favoriser l'engagement et l'apprentissage actif.
- L'adaptation et la gestion du stress en situation de formation
 - Il est difficile de prévoir les réactions du public, mais l'implication des apprenants aide à rassurer l'animateur.
 - Le temps de préparation d'une formation ne reflète pas forcément le temps réel de l'animation, car il faut prendre en compte les échanges et ajustements en direct.
- Utilisation du jeu de rôle et du théâtre-forum
 - Le jeu de rôle permet de travailler le point de vue des autres et de rejouer des situations pour explorer des solutions alternatives.
 - Le théâtre-forum, quant à lui, est basé sur l'improvisation et permet d'explorer des conflits en testant différentes solutions.
 - Il faut bien définir qui apprend quoi dans ces exercices pour assurer leur efficacité.
- Gestion du temps et engagement des apprenants
 - La formatrice a utilisé un quizz au début et à la fin pour mesurer l'évolution des connaissances et maintenir l'attention des apprenants.
 - Importance de laisser du temps aux apprenants pour s'exprimer et d'adapter l'animation en fonction des réactions du groupe.

3.8.2 Le vocabulaire nouveau à retenir

- **Ancrage pédagogique** : introduction structurée permettant de poser le contexte, la légitimité du formateur et les objectifs pédagogiques.
- **Théâtre-forum** : technique d'animation participative où des acteurs rejouent une situation pour tester différentes réponses à un problème.
- **Légitimité du formateur** : capacité du formateur à démontrer pourquoi il est compétent pour traiter un sujet.
- **Temps ajustable** : notion selon laquelle certains éléments d'une formation peuvent être modulés en fonction des réactions et du timing réel.

3.8.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens

- Comment déterminer le **bon équilibre** entre présentation magistrale et interaction avec les apprenants ?
- Comment gérer les **imprévus** pendant une formation (ex. : si un exercice ne fonctionne pas comme prévu) ?
- Quelles sont les **meilleures pratiques** pour reformuler clairement les objectifs pédagogiques en début et en fin de session ?

3.8.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé

- **Le stress de la formatrice** : même avec une bonne préparation, l'animation d'une formation peut générer beaucoup d'incertitudes.
- **Le manque de clarté au début** : plusieurs apprenants ont noté que les objectifs et le cadre de la formation n'étaient pas précisés immédiatement.
- **L'impact émotionnel de la vidéo** : certains ont trouvé la vidéo trop choquante et ont suggéré d'annoncer son contenu en amont.

3.8.5 Ce qui s'est clarifié

- L'importance de **structurer une séquence pédagogique** avec une introduction claire, des objectifs bien définis et un fil conducteur cohérent.
- La nécessité d'adapter **les outils pédagogiques au public cible**, en prenant en compte leur efficacité et leur pertinence selon les profils des apprenants.
- L'animation d'une formation n'est pas figée : elle peut et doit être **ajustée en temps réel** en fonction des réactions du groupe.

3.8.6 Conclusion

Cette séance a permis de mieux comprendre les principes fondamentaux de l'animation pédagogique : la préparation, la gestion du stress, le choix des outils et la nécessité d'un ancrage pédagogique solide. Il reste encore à approfondir la gestion des imprévus et l'adaptation des techniques en fonction du public.

3.9 Séance du 18 novembre 2024 : Animation de Paul

3.9.1 Les idées essentielles retenues

- L'importance du contexte et des prérequis en formation
 - L'animation manquait de contextualisation, ce qui a créé un sentiment de confusion chez les apprenants.
 - Enchaîner directement sur un exercice complexe sans une introduction claire peut déstabiliser les participants.
 - Il faut définir explicitement les prérequis et les communiquer en amont pour permettre aux apprenants d'être mieux préparés.
- Clarifier l'intention pédagogique et la posture du formateur
 - Une formation doit avoir un objectif clair : s'agit-il d'auto-évaluer ses connaissances ou d'apprendre à penser différemment ?
 - Importance de bien se positionner en tant que formateur et de justifier sa légitimité.
 - Il faut éviter de donner une posture militante et privilégier une approche pédagogique qui favorise la réflexion et l'apprentissage critique.
- L'adaptation du contenu et des supports pédagogiques
 - Les documents étaient riches, mais trop denses, ce qui a freiné la compréhension et l'engagement des apprenants.
 - Besoin d'un meilleur équilibre entre explications, exercices et interactions pour éviter une surcharge d'informations.
 - Le choix d'une étude de cas doit être réaliste et adaptée au niveau du public. Il est essentiel de fournir des repères concrets pour guider l'analyse et l'appropriation des contenus.
- L'engagement des apprenants et la dynamique de groupe
 - Les apprenants ont ressenti un manque d'interactions, ce qui a limité l'appropriation des connaissances.
 - Une approche plus participative, comme le travail en groupe ou un exercice plus ludique, aurait pu favoriser une meilleure implication.
 - L'objectif est de permettre aux participants de mobiliser leurs connaissances plutôt que de les submerger d'informations.

3.9.2 Le vocabulaire nouveau à retenir

- **Ancrage pédagogique** : poser un cadre clair et explicite pour donner du sens à l'apprentissage.
- **Auto-évaluation** : méthode qui permet aux apprenants de mesurer leur progression et de prendre conscience de leurs acquis.
- **Posture du formateur** : manière dont l'enseignant se positionne vis-à-vis de son sujet et de ses apprenants (formateur vs militant).
- **Échelle d'auto-évaluation** : outil permettant d'analyser un sujet à travers des critères prédéfinis.

3.9.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens

- Comment **rendre une étude de cas plus accessible** et compréhensible pour tous les apprenants, sans les surcharger d'informations ?
- Comment équilibrer **explication, débat et mise en pratique** dans une formation sur un sujet complexe ?
- Comment **assurer une transition fluide** entre différentes parties d'une formation pour éviter les moments de confusion ?
- Quelle est la limite entre sensibilisation et militantisme dans une formation ?

3.9.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé

- Le manque de prérequis explicites : plusieurs apprenants ont ressenti un décalage entre leur niveau et les attentes du formateur.
- **La densité des supports** : les documents étaient riches mais difficiles à exploiter sans explications plus approfondies.
- **Le sentiment d'isolement** : plusieurs participants ont noté qu'ils auraient préféré **un travail en groupe** pour mieux assimiler le contenu.
- **Le positionnement du formateur** : l'approche semblait parfois militante, ce qui a créé une distance avec certains participants.

3.9.5 Ce qui s'est clarifié

- L'importance de **bien définir l'objectif pédagogique** d'une formation pour éviter les malentendus.
- La nécessité d'adapter les **supports pédagogiques** en fonction du niveau et des besoins du public.
- La différence entre **formation et sensibilisation** : former, c'est transmettre un savoir et développer des compétences, alors que sensibiliser vise à éveiller la conscience d'un problème.
- Le rôle essentiel de **l'interaction et de la participation active** dans une formation pour favoriser l'apprentissage.

3.9.6 Conclusion

Cette séance a mis en lumière les défis liés à la conception et à l'animation d'une formation sur un sujet complexe. Il est essentiel de bien contextualiser l'apprentissage, clarifier les objectifs et proposer des supports pédagogiques accessibles. L'interaction avec les apprenants est un levier fondamental pour une transmission efficace des connaissances. Pour les prochaines séances, il serait intéressant d'explorer des formats plus interactifs et collaboratifs pour améliorer l'engagement et l'appropriation des savoirs.

3.10 Séance du 25 novembre 2024 : Animation de Théa

3.10.1 Les idées essentielles retenues

- L'importance de la posture du formateur et de sa légitimité
 - Un formateur doit **se présenter et expliquer son parcours** pour justifier sa légitimité auprès des apprenants.
 - Différentes **sources de légitimité** existent : expertise, expérience, contexte d'apprentissage.
 - Dans certains contextes (ex. : face à des apprenants plus âgés ou plus expérimentés), il est essentiel d'**anticiper les éventuelles remises en question de la légitimité** du formateur.
- Alignement pédagogique entre objectifs et techniques pédagogiques
 - Le choix de la **simulation** comme technique pédagogique doit être en cohérence avec les objectifs de formation.
 - Différentes techniques permettent de travailler des aspects variés :
 - **Étude de cas** → Analyse et diagnostic d'une situation.
 - **Simulation** → Développement des compétences techniques et méthodologiques.
 - **Jeu de rôle** → Travail sur les compétences relationnelles.
 - Dans cette formation, la simulation aurait pu être mieux exploitée en intégrant une analyse du ressenti du "client potentiel".
- Utilisation des outils numériques et de l'intelligence artificielle (IA) en formation
 - L'IA a été utilisée pour générer un dialogue dans l'animation, mais tous les apprenants n'en ont pas eu conscience.
 - Importance de **mentionner l'usage de l'IA** dans un objectif de transparence et d'appropriation des outils pédagogiques modernes.
 - L'IA peut être un **outil facilitateur**, mais son utilisation doit être expliquée pour éviter une perception biaisée de son rôle.
- L'importance du rythme et de la clarté des supports
 - Le **rythme dynamique et la variété des activités** ont favorisé l'engagement des apprenants.
 - La structuration en **points d'étape réguliers** a permis de maintenir une bonne lisibilité de la séquence.
 - Cependant, certaines **présentations visuelles** (slides) manquaient de lisibilité, ce qui a pu limiter l'efficacité de l'apprentissage.

3.10.2 Le vocabulaire nouveau à retenir

- Alignement pédagogique : cohérence entre les objectifs pédagogiques, la méthode utilisée et l'exploitation des résultats en formation.
- **Simulation** : technique pédagogique où les apprenants sont placés dans une situation fictive réaliste pour appliquer leurs compétences.
- **Jeu de rôle** : technique pédagogique mettant l'accent sur la dimension relationnelle et comportementale d'une situation.

- **Légitimité du formateur** : reconnaissance de la compétence et de l'autorité du formateur par ses apprenants, qui peut varier selon les contextes.

3.10.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens

- Comment mieux **exploiter le retour d'expérience** des participants après une simulation pour en tirer des apprentissages concrets ?
- Quelle est la meilleure manière d'introduire **l'usage de l'IA en formation** pour en maximiser l'efficacité et l'acceptation ?
- Comment garantir une **meilleure lisibilité des supports** tout en conservant un format engageant et dynamique ?
- Comment gérer les **remises en question de la légitimité d'un formateur**, notamment dans un contexte où les apprenants sont plus expérimentés que lui ?

3.10.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé

- **L'impact de la posture du formateur** : même si Théa maîtrisait bien son sujet, la question de sa légitimité a été soulevée, montrant que ce critère joue un rôle clé dans la perception des apprenants.
- **La question de l'alignement pédagogique** : il ne suffit pas de choisir une technique pédagogique, il faut aussi bien l'exploiter pour en tirer tous les bénéfices.
- **L'usage de l'IA** : intéressant mais pas toujours perçu par les apprenants, ce qui interroge sur la manière d'introduire ces outils en formation.

3.10.5 Ce qui s'est clarifié

- La **différence entre les techniques pédagogiques** et leur usage : étude de cas, simulation et jeu de rôle ne servent pas le même objectif et doivent être choisis en fonction des compétences à développer.
- La **gestion des supports pédagogiques** est essentielle : il faut s'assurer que tout soit **lisible et accessible** pour optimiser la transmission des connaissances.
- **L'importance de la transparence dans les méthodes pédagogiques** : mentionner l'usage d'outils comme l'IA permet d'éviter toute confusion et favorise l'appropriation par les apprenants.

3.10.6 Conclusion

Cette séance a mis en avant **l'importance de la posture du formateur, du choix des techniques pédagogiques et de l'alignement entre objectifs et méthodes**. L'usage d'outils modernes comme l'IA peut être un levier intéressant, à condition qu'il soit clairement explicité. L'enjeu principal reste d'assurer une **cohérence entre le contenu, la méthode et la manière dont les apprenants s'approprient ces connaissances**, tout en maintenant une **bonne dynamique d'apprentissage**.

3.11 Séance du 4 décembre 2024 : Animation de Christine

3.11.1 Les idées essentielles retenues

- Les spécificités de l'animation en distanciel
 - Le format numérique impose des **contraintes techniques** (latence, partage d'écran, absence de contact visuel direct).
 - La gestion simultanée des outils et des interactions est plus **complexe** qu'en présentiel.
 - Le manque de signaux non verbaux nécessite d'**adapter la pédagogie** :
 - Multiplier les feedbacks verbaux pour compenser l'absence d'interactions physiques.
 - Maintenir l'attention avec des sondages, des questions fréquentes et des pauses interactives.
- L'importance de la présentation et de l'ancrage pédagogique
 - Christine **n'a pas pris le temps de se présenter**, ce qui a été relevé comme un manque.
 - Un formateur doit poser son **ancrage pédagogique** en expliquant sa légitimité et son parcours.
- L'utilisation des sondages comme outil pédagogique
 - Plusieurs participants ont trouvé les **sondages utiles**, mais mal exploités.
 - Un sondage doit avoir un objectif clair :
 - Attirer l'attention sur un sujet (ex. teaser d'introduction).
 - Déterminer le niveau des apprenants (diagnostic avant formation).
 - Analyser les représentations des participants et déclencher une discussion pédagogique.
 - Il est essentiel d'**exploiter les résultats** plutôt que de simplement les afficher.
- La gestion des outils numériques et des supports pédagogiques
 - Christine a rencontré des difficultés avec l'**outil Freeplan**, qui a été mentionné mais non utilisé.
 - Suggestion : intégrer le glossaire directement dans une carte mentale pour renforcer l'aspect visuel.
- Différence entre présentiel et distanciel : adapter sa pédagogie
 - En distanciel, l'absence de contact physique **réduit la spontanéité des échanges**.
 - Les méthodes en distanciel doivent être **plus structurées et rythmées** pour éviter une perte d'attention.

3.11.2 Le vocabulaire nouveau à retenir

- **Ancrage pédagogique** : introduction posant le contexte, les objectifs et la légitimité du formateur.

- **Attention conjointe** : phénomène où plusieurs personnes sont attentives au même sujet en interaction (ex. classe, spectacle).
- **Coprésence** : sensation de partage d'un même espace d'apprentissage, plus forte en présentiel qu'en distanciel.
- **Démonstration** : technique pédagogique où le formateur montre une action avant que les apprenants l'expérimentent.

3.11.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens

- Comment rendre un sondage plus interactif et engageant en distanciel ?
- Comment améliorer la gestion des **outils numériques** pour fluidifier l'animation ?
- Quels sont les meilleurs moyens d'adapter une formation conçue pour le présentiel au format distanciel ?
- Comment compenser l'absence de signaux non verbaux dans un cours en ligne ?

3.11.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé

- **L'impact des contraintes techniques sur la fluidité de l'animation** : difficulté à jongler entre partage d'écran, chat et interaction avec les apprenants.
- **Le manque d'exploitation des réponses aux sondages** : sans analyse des résultats, ils semblent moins pertinents pour les participants.
- **Le rôle essentiel de l'ancrage pédagogique** : le fait que la formatrice ne se soit pas présentée a eu un impact sur la perception de la formation.
- **Le format distanciel est bien plus exigeant** qu'un format en présentiel en termes de gestion des interactions et de l'attention des apprenants.

3.11.5 Ce qui s'est clarifié

- **L'importance de bien structurer une formation en ligne** en prévoyant des temps d'interaction réguliers et des moments de feedback.
- **Le rôle du sondage en formation** : il ne doit pas être un simple outil d'engagement, mais un levier pédagogique utilisé à bon escient.
- **Le distanciel ne doit pas être une simple transposition du présentiel** : il impose une refonte des méthodes pédagogiques pour compenser les limites du numérique.

3.11.6 Conclusion

Cette séance a permis de comprendre **les défis spécifiques de l'animation à distance**, notamment en termes de gestion des outils numériques, d'interaction et de maintien de l'attention des apprenants. **Le rôle du formateur ne se limite pas à transmettre des connaissances**, il doit aussi s'assurer que **les outils et méthodes pédagogiques sont adaptés au contexte**. En distanciel, **l'ancrage pédagogique et la structuration des activités sont encore plus essentiels** pour garantir une expérience d'apprentissage efficace et engageante.

3.12 Séance du 9 décembre 2024 : Animation de Antoine

3.12.1 Les idées essentielles retenues

- L'importance du centrage de la formation sur un objectif clair
 - Un **centre de gravité** doit être identifié pour éviter la dispersion des activités.
 - Ici, l'activité principale était **l'étude de cas**, mais elle aurait pu être exploitée davantage.
 - Il faut bien réfléchir à ce que signifie **vérifier les acquis** : répéter une information ne signifie pas forcément qu'elle est comprise.
- L'ajustement des activités pédagogiques à l'objectif
 - Le quizz en ligne prévu n'a pas pu être réalisé, ce qui a soulevé la question de son **utilité réelle** dans la formation.
 - L'utilisation d'exemples concrets de titres d'articles a été bien perçue par les apprenants.
 - L'équilibre entre **quantité d'informations et profondeur d'apprentissage** est un élément clé dans la conception d'une formation.
- Le rôle des consignes et du travail en groupe
 - La rédaction de titres d'articles est un exercice qui nécessite une **approche structurée**.
 - Il aurait été pertinent de définir **clairement les consignes** : faut-il lire tout l'article ou seulement certains passages ?
 - Le **choix des articles** influence la capacité des apprenants à s'approprier les notions et à produire des titres pertinents.
- L'influence de la posture du formateur sur l'apprentissage
 - Antoine était **très à l'aise** dans son animation, ce qui a favorisé une bonne ambiance de travail.
 - Il a cependant parfois croisé les bras lorsqu'il était **moins sûr de lui**, ce qui a été perçu par certains apprenants.
 - Une **présence dynamique** et une **attitude ouverte** renforcent l'engagement des participants.
- La flexibilité et la gestion des imprévus en formation
 - Le formateur a bien su **gérer les aléas techniques** et adapter son animation en conséquence.
 - La capacité à **remplacer une activité prévue par une autre** (ex. le quizz oral au lieu du quizz en ligne) est une compétence essentielle en formation.

3.12.2 Le vocabulaire nouveau à retenir

- **Centre de gravité pédagogique** : activité centrale qui structure une formation et autour de laquelle les autres activités s'articulent.
- **Ancrage mémoriel** : méthode visant à renforcer la rétention des connaissances en les reliant à des activités interactives.

- **Consigne opératoire** : consigne précise qui guide efficacement l'apprenant dans l'exécution d'une tâche.
- **Transfert des connaissances** : capacité des apprenants à réutiliser ce qu'ils ont appris dans un contexte réel.

3.12.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens

- Comment s'assurer que les apprenants vont **réellement appliquer les notions** vues en formation ?
- Comment évaluer efficacement la compréhension sans tomber dans une simple **récitation d'informations** ?
- Quelle est la meilleure façon d'**adapter le niveau de difficulté** d'un exercice pour maximiser l'apprentissage sans décourager les participants ?
- Comment mieux **exploiter les résultats d'un quizz ou d'un exercice** pour approfondir la réflexion des apprenants ?

3.12.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé

- **L'équilibre entre quantité et profondeur d'apprentissage** : il faut parfois choisir entre couvrir un large éventail de notions et approfondir quelques concepts clés.
- **L'impact de la posture corporelle du formateur** : même un détail comme croiser les bras peut être perçu comme un signe de doute ou de fermeture.
- **La difficulté du travail en groupe** : sans consignes claires, les apprenants peuvent perdre du temps à comprendre la tâche au lieu de se concentrer sur son objectif pédagogique.

3.12.5 Ce qui s'est clarifié

- **L'importance de bien calibrer les consignes** pour éviter les confusions et maximiser l'efficacité d'un exercice.
- **Le rôle des supports visuels** : une présentation trop animée ou kitsch peut nuire à la concentration des apprenants.
- **La nécessité d'un suivi post-formation** : une formation ne garantit pas que les apprenants appliqueront immédiatement ce qu'ils ont appris. Un suivi (ex. bilan à 6 mois) peut renforcer l'impact des apprentissages.

3.12.6 Conclusion

Cette séance a mis en évidence les défis liés à la conception et à l'animation d'une formation interactive. L'identification d'un centre de gravité pédagogique, la formulation claire des consignes et l'exploitation optimale des activités sont des éléments essentiels pour garantir un apprentissage efficace. Le rôle du formateur ne se limite pas à la transmission de connaissances, mais inclut aussi l'adaptation aux imprévus, la gestion du groupe et la mise en place de conditions favorisant l'appropriation des savoirs.

3.13 Séance du 16 décembre 2024 : Animation de Sandra

3.13.1 Les idées essentielles retenues

- L'importance de la posture et de la gestion du stress en formation
 - Sandra a ressenti beaucoup de **stress au début de la formation**, ce qui a impacté sa fluidité et l'a poussée à trop parler et à meubler les silences.
 - Avec le temps, elle s'est **progressivement détendue** et a pu s'éloigner de ses notes, rendant son animation plus fluide.
 - **La gestion des silences** est essentielle : il ne faut pas chercher à les combler systématiquement, mais accepter qu'ils fassent partie de la réflexion des apprenants.
- L'adaptation des supports pédagogiques aux apprenants
 - Beaucoup de **documents distribués**, parfois trop longs ou répétitifs, ce qui a perdu certains apprenants.
 - Certains supports **contenaient des informations inutiles** pour l'étude de cas, ce qui a pu créer une surcharge cognitive.
 - Il aurait fallu **mieux distinguer** les documents destinés aux apprenants (support de réflexion) et ceux servant uniquement à la formatrice.
- Le choix et l'exploitation de la technique pédagogique
 - **L'étude de cas** était pertinente pour le sujet, mais elle aurait pu être mieux exploitée :
 - Plus de temps aurait dû être accordé aux apprenants pour analyser les documents et sélectionner les informations pertinentes.
 - Le guidage de la formatrice a parfois été trop fort, avec des **questions fermées qui induisaient les réponses** au lieu de laisser les apprenants formuler leur propre réflexion.
- L'importance de la prise en compte de l'imprévu et de l'incertitude
 - La formatrice a voulu **trop cadrer** les échanges, ce qui a parfois empêché les apprenants de formuler des réponses divergentes et d'explorer plusieurs pistes de réflexion.
 - **Laisser place à l'imprévu** et accepter que les réponses des apprenants ne suivent pas toujours le chemin prévu est un levier pédagogique puissant.
- Le rôle de la légitimité et de la confiance en soi en tant que formatrice
 - Sandra s'est perçue comme **moins expérimentée que ses collègues**, ce qui a impacté son assurance.
 - Mme Betton a rappelé que la légitimité d'un formateur vient non seulement de son expertise, mais aussi de **la confiance qu'il a en sa posture et en ses choix pédagogiques**.

3.13.2 Le vocabulaire nouveau à retenir

- **Surcharge cognitive** : lorsqu'un apprenant reçoit trop d'informations en même temps, ce qui limite sa capacité à assimiler efficacement.

- **Consignes opératoires** : instructions précises permettant aux apprenants d'effectuer une tâche avec autonomie.
- **Accepter l'incertitude pédagogique** : ne pas vouloir tout contrôler et laisser émerger des discussions imprévues qui enrichissent l'apprentissage.

3.13.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens

- Comment mieux structurer et filtrer les documents à distribuer aux apprenants pour éviter une surcharge d'informations ?
- Comment accepter que les apprenants ne suivent pas forcément **le chemin prévu** tout en maintenant la cohérence de l'apprentissage ?
- Quelles techniques permettent de **mieux gérer le stress et les silences** en formation ?

3.13.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé

- **Le besoin constant de meubler les silences** : cela empêche parfois les apprenants de réfléchir et de participer pleinement.
- **L'excès d'informations** dans les supports : trop de documents peuvent **ralentir** l'apprentissage au lieu de l'enrichir.
- **L'impact de la légitimité perçue** : la confiance du formateur en son propre rôle influence fortement son efficacité et la réception de la formation par les apprenants.

3.13.5 Ce qui s'est clarifié

- L'importance d'un bon équilibre entre guidage et autonomie dans une formation.
- **Le rôle des études de cas** : elles sont pertinentes si elles sont bien cadrées et laissent assez de liberté aux apprenants pour analyser et discuter.
- **Accepter l'imprévu** en formation peut être bénéfique : les moments inattendus sont souvent les plus riches pédagogiquement.
- **La légitimité du formateur** n'est pas seulement une question d'expérience, mais aussi de posture et d'assurance.

3.13.6 Conclusion

Cette séance a mis en évidence les défis liés à la gestion du stress, à l'exploitation des supports pédagogiques et à l'importance d'un équilibre entre cadrage et autonomie. En formation, accepter l'imprévu, laisser les apprenants explorer leurs propres réflexions et ne pas surcharger les supports sont des éléments clés pour une transmission efficace des connaissances. La posture et la confiance en soi du formateur jouent également un rôle fondamental dans la réussite d'une session pédagogique.

3.14 Séance du 16 décembre 2024 : Animation de François

3.14.1 Les idées essentielles retenues

- L'importance du choix des techniques pédagogiques et de leur exploitation
 - François a utilisé deux techniques principales : le métaplan (post-its) et l'étude de cas.
 - Les deux méthodes étaient pertinentes, mais elles ont concurrencé l'organisation du temps et ont empêché une exploitation approfondie de l'étude de cas.
 - L'étude de cas a été bien choisie pour travailler sur la capacité à analyser et organiser un dossier sinistre, mais le manque de temps a limité la discussion et le traitement pédagogique des résultats.
- Le calibrage du contenu et des documents
 - Le contenu dense et la volonté de transmettre beaucoup d'informations ont rendu l'animation plus difficile à structurer.
 - Une partie du contenu aurait pu être intégrée directement dans l'étude de cas plutôt qu'en introduction pour éviter une surcharge d'informations au début.
 - L'exposé préliminaire était peut-être trop long, ce qui a ralenti l'entrée dans l'activité principale.
- L'exploitation pédagogique du métaplan et de l'étude de cas
 - Le métaplan avec les post-its a bien fonctionné pour faire émerger les représentations des apprenants, mais son usage aurait pu être simplifié :
 - Un simple brainstorming aurait peut-être suffi pour initier la réflexion sans alourdir l'organisation.
 - Le temps consacré à la catégorisation des éléments par post-it était trop court pour être pleinement exploité.
 - L'étude de cas a bien permis de travailler sur la prise de décision et l'analyse d'informations, mais elle aurait mérité plus de temps pour approfondir les échanges.
- La gestion du temps et de la participation des apprenants
 - La gestion du temps a été un défi : la séance a duré 55 minutes au lieu des 45 prévues.
 - Il est important d'anticiper l'équilibre entre interaction et progression du contenu pour éviter des frustrations liées au manque de temps pour certaines activités.
- Le rôle du formateur dans la structuration et l'animation de la séquence
 - François a été attentif aux apprenants, mais son stress du début l'a poussé à lire ses notes, ce qui a affecté la fluidité de l'introduction.
 - À mesure que la séance avançait, il a pris de l'aisance, rendant son animation plus interactive et naturelle.
 - La gestion de la participation doit être prise en compte dans la conception pédagogique : trop d'interactions non cadrées peuvent déséquilibrer le déroulement de la formation.

3.14.2 Le vocabulaire nouveau à retenir

- Métaplan : technique pédagogique utilisant des post-its pour organiser des idées et structurer une réflexion collective.
- Exposé préliminaire : introduction posant les bases théoriques nécessaires avant une activité pratique.
- Surcharge cognitive : accumulation excessive d'informations rendant l'apprentissage plus difficile.
- Gestion de la participation : équilibre entre interaction et progression du contenu pédagogique.

3.14.3 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens

- Comment mieux intégrer le contenu théorique dans l'activité principale (ex. étude de cas) pour éviter une longue introduction ?
Quel est le meilleur moyen de calibrer la participation des apprenants pour éviter qu'elle n'empiète sur le temps des activités prévues ?
- Faut-il toujours utiliser un métaplan ou un simple brainstorming peut-il suffire dans certains cas ?

3.14.4 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé

- L'impact du choix des méthodes pédagogiques sur la gestion du temps : le fait d'avoir deux approches majeures (métaplan + étude de cas) a compliqué l'animation.
- L'effet d'un exposé préliminaire trop dense : trop de contenu au début peut ralentir la dynamique et noyer les apprenants sous trop d'informations.

3.14.5 Ce qui s'est clarifié

- L'étude de cas est une excellente méthode pour travailler l'analyse et la prise de décision, mais elle doit être bien exploitée en laissant du temps à la discussion.
- Un métaplan doit être bien réfléchi dans son usage : si son objectif est uniquement de faire émerger des idées, un brainstorming peut être plus efficace et rapide.
- L'interaction est essentielle, mais doit être contrôlée pour ne pas déséquilibrer le déroulement de la formation.

3.14.6 Conclusion

Cette séance a mis en évidence les défis liés à la gestion du temps, à la structuration du contenu et à l'exploitation des techniques pédagogiques. L'étude de cas était une approche pertinente, mais elle aurait gagné à être plus approfondie avec une meilleure gestion du temps. Le métaplan, bien que pertinent, aurait peut-être pu être remplacé par une méthode plus simple pour éviter une surcharge d'activités. La séance souligne l'importance d'un équilibre entre théorie et pratique, entre participation et progression du contenu, afin d'optimiser l'apprentissage des apprenants.

3.15 Séance du 6 janvier 2025 : Animation de Mohamed (moi-même)

3.15.1 Déroulement de l'animation

Le 6 janvier 2025, j'ai animé une séquence pédagogique sur la **commercialisation de la formation « Gestion de projet avec la méthode Scrum »**. L'objectif principal était de transmettre aux apprenants des **repères clés** pour comprendre Scrum, mais surtout pour apprendre à valoriser cette formation auprès d'un public de commerciaux.

Dès le début, j'ai présenté les **objectifs pédagogiques** de la séance et précisé que **mon intention** n'était pas de former des experts en Scrum, mais de leur donner suffisamment d'éléments pour qu'ils puissent **pitcher** cette formation de manière convaincante pour pouvoir la vendre. J'ai ensuite déroulé mon intervention en plusieurs étapes :

1. Introduction et cadrage

- Présentation de la méthode Scrum et de ses principes fondamentaux.
- Explication du rôle des commerciaux dans la diffusion de cette formation.

2. Exposé interactif

- Présentation des concepts clés à l'aide de **schémas et croquis** pour **faciliter la compréhension et la mémorisation**.
- Utilisation d'**analogies** pour relier Scrum à des notions plus familières.
- Réponses aux questions en temps réel, avec des reformulations pour s'assurer de la bonne compréhension.

3. Problèmes rencontrés et ajustements

- **Contrainte de temps** : j'ai dû passer rapidement sur certains slides pour respecter le timing, ce qui m'a empêché de **montrer l'exercice prévu avec ChatGPT**.
- **Trop d'objectifs pour une seule séance** : je me suis rendu compte que j'avais voulu **condenser trop d'informations** en 45 minutes.
- **Sous-titrage en anglais** sur mes supports : cela a perturbé certains apprenants.

4. Clôture et retour des apprenants

- J'ai terminé en proposant des **éléments concrets** pour approfondir la compréhension après la formation.
- D'après les **impressions des participants**, qui ont majoritairement apprécié la clarté de la présentation mais qui ont trouvé que **le lien avec l'aspect commercial** aurait pu être plus approfondi.

3.15.2 Les idées essentielles retenues

- L'adaptation du contenu en fonction du contexte et du public cible
 - La formation originale est conçue pour des commerciaux, mais ici le public était différent, ce qui a rendu l'animation plus complexe.

- L'objectif n'est pas de rendre les commerciaux experts de la méthode Scrum, mais de leur donner des repères pour qu'ils puissent présenter et vendre la formation.
- Il aurait été utile d'introduire davantage le contexte professionnel réel pour mieux ancrer l'apprentissage dans une logique de transfert des connaissances.
- Le challenge du temps et du calibrage des objectifs
 - Plusieurs participants ont noté que les objectifs pédagogiques étaient trop nombreux pour une séquence d'une heure.
 - J'ai passé plusieurs slides rapidement pour respecter le timing, ce qui a généré du stress.
 - Le manque de temps a empêché de montrer l'outil ChatGPT, pourtant essentiel dans l'approche prévue.
- L'efficacité des supports visuels et des méthodes de vulgarisation
 - Les schémas, croquis et analogies ont été très appréciés, facilitant la compréhension d'un sujet complexe.
 - L'utilisation spontanée d'un schéma en réponse à une question a été perçue comme une bonne pratique pédagogique.
 - Cependant, le sous-titrage en anglais a perturbé certains apprenants, ce qui montre l'importance d'adapter les supports à l'environnement linguistique du public.
- La place de l'interaction et de la flexibilité pédagogique
 - L'agilité dans la navigation entre les slides et l'adaptation aux questions ont été appréciés par les apprenants.
 - J'étais attentif aux signaux non verbaux des participants, ce qui m'a permis d'ajuster son discours en temps réel.
 - Cependant, le format expositif a dominé, alors que la formation aurait dû intégrer plus d'exercices pratiques pour renforcer la dimension commerciale de l'apprentissage.
- L'importance du transfert des acquis en situation professionnelle
 - La formation visait à donner aux commerciaux des arguments pour vendre la formation sur Scrum.
 - Pourtant, l'animation s'est davantage focalisée sur la compréhension de la méthode Scrum elle-même plutôt que sur la mise en situation commerciale.
 - Un travail plus poussé sur la production d'arguments et la mise en application aurait renforcé l'impact pédagogique. D'ailleurs c'était l'objectif de l'atelier pratique avec l'assistant GPT pour simuler un dialogue de prospection commerciale.

3.15.3 Le vocabulaire nouveau à retenir

- **Vulgarisation pédagogique** : rendre un sujet complexe accessible à un public non expert.
- **Transfert des acquis** : capacité à réutiliser les connaissances en situation réelle.
- **Méthode expositive** : technique pédagogique où le formateur transmet l'information de manière magistrale.

- **Ancrage pédagogique** : introduction permettant de situer un apprentissage dans son contexte et de donner du sens à la formation.

3.15.4 Les questions nouvelles ou celles qui restent en suspens

- Comment mieux structurer les objectifs pédagogiques pour qu'ils soient réalisables dans une séquence d'une heure ?
- Comment intégrer plus d'interaction et d'exercices pratiques dans une formation destinée aux commerciaux ?
- Quelle est la meilleure manière d'introduire un outil comme ChatGPT sans prendre trop de temps sur l'exposé principal ?
- Comment articuler un contenu technique (Scrum) avec un objectif commercial (vendre la formation) sans perdre en clarté ?

3.15.5 Ce qui m'a étonné, bousculé, dérangé

- La difficulté de jongler entre un contenu dense et un timing court : la contrainte du temps a empêché d'aborder certains points importants.
- Le rôle dominant de la méthode expositive : malgré une bonne vulgarisation, le manque d'exercices pratiques a limité l'engagement actif des participants.
- L'enjeu du transfert des acquis : le lien entre la formation et son application commerciale n'a pas été assez travaillé.

3.15.6 Ce qui s'est clarifié

- L'importance d'adapter une formation à son public cible : un contenu conçu pour un public technique ne peut pas être transposé tel quel à un public commercial.
- Le rôle clé de la structuration des objectifs pédagogiques : il vaut mieux réduire le nombre d'objectifs pour maximiser l'efficacité d'une formation courte.
- La nécessité d'intégrer des exercices pratiques pour assurer l'appropriation et l'application des connaissances.

3.15.7 Analyse des points forts de l'animation

- **Clarté et vulgarisation du contenu**

J'ai réussi à rendre un sujet complexe **accessible et compréhensible** grâce à des schémas, des croquis et des analogies bien choisies. Ces supports ont facilité la **mémorisation** des concepts et ont aidé à structurer mon discours.

- **Disponibilité et réactivité**

J'ai su **m'adapter aux questions des participants** et naviguer rapidement dans les slides pour illustrer mes réponses en temps réel. La **reformulation et l'écoute active** ont été des atouts pour m'aider à maintenir l'attention et favoriser l'engagement des apprenants.

- **Interaction et engagement des apprenants**

J'ai observé une forte participation, ce qui montre que le contenu était **stimulant et intéressant**. Les questions posées démontraient une réelle volonté d'approfondir la compréhension. Cela était déjà un bon signe car mon intention était de sensibiliser les apprenant sur le sujet et réveiller leur curiosité sur le sujet pour continuer à apprendre en autonomie après cette séquence.

- **Bonne gestion des signaux non verbaux**

J'ai pu repérer des signes de confusion ou d'intérêt chez les apprenants, ce qui m'a permis d'ajuster mon rythme et mon approche en fonction de leurs réactions.

3.15.8 Axes d'amélioration

- **Mieux calibrer les objectifs pédagogiques**

J'ai tenté de couvrir **trop de notions** en trop peu de temps. Il aurait été plus efficace de **réduire le nombre d'objectifs** et de me concentrer sur **une approche plus ciblée** : par exemple, mettre davantage l'accent sur la manière de **pitcher la formation** plutôt que sur les principes détaillés de Scrum.

- **Accorder plus de place à la mise en pratique**

La formation aurait gagné en efficacité si j'avais **prévu une activité plus immersive** où les apprenants auraient pu **s'entraîner concrètement** à argumenter la vente de la formation Scrum. Cet entraînement était prévu pendant l'activité avec la simulation avec un assistant virtuel IA ChatGPT (cf. point suivant).

- **Améliorer la gestion du temps**

Le stress du timing m'a poussé à **passer trop vite sur certains points** et à sauter des parties importantes, comme l'utilisation de **ChatGPT pour l'entraînement commercial**. Une meilleure structuration du **scénario pédagogique** aurait permis d'éviter ces ajustements de dernière minute.

- **Clarifier le lien entre théorie et application commerciale**

Même si les participants ont bien compris Scrum, le lien avec la **valorisation commerciale de la formation** aurait pu être mieux développé. J'aurais dû **présenter des cas concrets** et montrer comment un commercial peut utiliser ces connaissances pour convaincre un client.

3.15.9 Conclusion

Cette séance a mis en évidence les défis liés à l'adaptation d'une formation technique pour un public commercial, ainsi que la nécessité de bien calibrer les objectifs et le contenu pour respecter le temps imparti. La vulgarisation et les

supports visuels ont été des points forts, mais l'absence d'exercices pratiques et de mise en situation commerciale a limité le transfert des acquis. Une meilleure articulation entre la compréhension de la méthode Scrum et son application commerciale aurait renforcé l'efficacité de la formation.

Cette expérience d'animation a été **un véritable exercice d'adaptation et de réflexion pédagogique**. Ce qui m'a frappé, c'est **la différence entre une formation destinée à des commerciaux et une formation technique sur Scrum** : il ne suffit pas de bien expliquer un concept, il faut surtout **le rendre actionnable dans un contexte donné**.

J'ai appris que :

- **Moins, c'est mieux** : Il vaut mieux traiter **moins de notions mais en profondeur**, en laissant plus de place à l'application concrète.
- **Le transfert des acquis est essentiel** : J'ai pris conscience que **l'objectif n'est pas seulement de comprendre**, mais de **pouvoir utiliser ces connaissances dans un cadre professionnel**.
- **L'animation nécessite une flexibilité constante** : Il est important de **garder une marge de manœuvre** pour ajuster le déroulé en fonction des réactions du groupe.
- **La mise en situation doit être au cœur de la formation** : À l'avenir, je m'assurerai d'**intégrer systématiquement une phase pratique**, car c'est elle qui permet réellement d'ancrer les apprentissages.

En conclusion, **cette séquence m'a fait évoluer dans ma posture de formateur**. J'ai pris conscience que l'efficacité d'une formation ne repose pas seulement sur la transmission des connaissances, mais surtout sur la **capacité à créer un lien entre le contenu et son application concrète**. Cette expérience me servira dans mes futures interventions pour **rendre mes formations encore plus impactantes et adaptées au public visé**.