**OBJECTIF DE FORMATION : PERMETTRE AUX CHEFS D’EQUIPE DE MIEUX ~~MOTIVER~~ MOBILISER LES VENDEURS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Objectifs  pédagogiques  Techniques et outils pédagogiques | | | IDENTIFIER LES DIFFERENTS LEVIERS ET FREINS DE LA MOTIVATION  (selon x ou y) | IDENTIFIER LES STYLES DE MANAGEMENT ET DECRIRE LEURS AVANTAGES EN TERME DE MOBILISATION | CONDUIRE UNE REUNION SUR UN MODE PARTICIPATIF |
| SITUATIONS | TECHNIQUES | OUTILS |
| En face à face  Formateur-grand groupe | Expositives (conférence, exposé, témoignage, débat) | Texte, manuel, livre, diaporama, film, DVD, enregistrement, audio, photos, radio, télévision, visioconférence, cours en ligne, tableau numérique | ☺😐 | ☹ | ☹ |
| Démonstratives (expérience, démonstration, essai…) | ☺😐 | ☺😐  Complémentaires | ☹ |
| Interrogatives (questionnement, maïeutique, test,…) | ☺ | ☺ | ☹ |
| En sous-groupe | Exposé, projet de groupe, centres d’intérêt, enquête, discussion-débat, étude de cas, brainstorming, jeu de rôles, jeu d’entreprise, Métaplan, simulation, T.Group | Dossiers, cas, tableaux muraux, fiches de rôles, jeu, travail coopératif assisté par ordinateur, forum de discussion, base de données, Internet, simulateur | ☺😐 | ☺ | ☺ |
| Individualisée | Exercice ou projet individuel, exposé, enquête, enseignement programmé, exploration, autoscopie, simulation | Dossiers, manuels, enregistrements audio, ou vidéo, fiches, didacticiels, émissions TV, simulateur, Internet, e-mail… | 😐 | 😐 | ☺ |
| En situation de travail | Compagnonnage, tutorat, coaching, formation sur le tas, doublure, formation-action | Documents et équipements professionnels « réels » | ☹ | ☹ | ☺ |

Remarque : La pertinence des techniques peut se retrouver dans leur complémentarité