

MODULE M 58 : COMMUNICATION ET ANIMATION PROFESSIONNELLES

Disciplines	Horaires pour l'élève	Cours	TP/TD	Total
Sciences économiques, sociales et de gestion - <i>Gestion commerciale</i>			35	35
Education socioculturelle			58	58
Technologies informatiques et du multimédias (TIM)			28	28
Total			121	121

OBJECTIF GENERAL : Utiliser des méthodes et des outils de la communication et de l'animation en situations professionnelles

Objectif 1: Choisir, élaborer et utiliser des supports dans une stratégie de communication

Les apprentissages s'appuient sur les acquis du module M42 pour la veille technologique et la communication et sur l'ensemble du M22. Les enseignants de TIM et d'éducation socioculturelle conçoivent un projet pédagogique commun.

Contenus	Compétences attendues	Recommandations pédagogiques
Image, son, vidéo : compression, formats numériques, caractéristiques physiques, supports physiques Stratégie de communication Adaptation pour l'accueil, la communication interne, la communication externe	Appliquer les bases techniques, plastiques, graphiques et sonore pour l'élaboration de supports multimedia. Savoir les mettre au service d'une démarche de communication raisonnée.	Ces apprentissages doivent aboutir à l'élaboration de supports scripto-audio-visuels Les supports élaborés seront adaptés à des situations de communication particulières et intégrés à une stratégie de communication. Cf. notamment l'objectif 2.3 et le module M54
	Rédiger le cahier des charges d'un support de communication en direction d'un professionnel	

Présentation de la chaîne graphique : conception d'un document (typographie, illustrations), acteurs de la chaîne graphique, Techniques de restitution (numérique, offset, etc.) Format informatiques d'échanges	Maîtriser le cycle de conception d'un document imprimé	
Notion de serveur WEB, trafic et capacité du serveur, sites statiques / dynamiques, systèmes de gestion de contenu (CMS), maintenance et mise à jour du site, référencement. Notions de langage.	Connaître les fondements de la création d'un site WEB. Savoir mettre en oeuvre un site WEB statique, dynamique. Etre capable de rédiger les spécifications techniques d'un site WEB.	
	Utiliser un espace de travail collaboratif et savoir en rédiger le cahier des charges	

Objectif 2: Animer en situations professionnelles

Contenus	Compétences attendues	Recommandations pédagogiques
Préparation Organisation matérielle Conduite Prolongements	Gérer et animer des réunions professionnelles	Dans le prolongement du M22, outre des jeux de rôle, l'enseignant propose des situations professionnelles concrètes à observer, et au moins une réunion professionnelle à gérer et conduire en situation réelle. (cette mise en situation peut avoir lieu dans l'établissement, lors des stages ou dans le cadre de participations à différentes structures hors établissement)
Répartition des tâches Règles de la motivation et de l'animation Gestion des conflits Evaluation individuelle Evaluation avec l'équipe du travail réalisé	Animer, motiver et accompagner une petite équipe de travail	Par équipe, il peut s'agir aussi bien de salariés que de bénévoles. Il faudra donc prendre en compte ces deux publics.
Caractéristiques du genre, évolutions Place dans une campagne de communication Veille documentaire (radio, journaux...) Contexte, public(s) objectifs Partenaires, planification..	Connaître les caractéristiques d'un événementiel Rechercher un événementiel à créer Concevoir, réaliser et promouvoir un événementiel	Cet objectif est mis en œuvre dans le cadre des activités pluridisciplinaires ESC/SES Action d'animation réfléchie et programmée à l'intention d'un public cible. Il peut s'agir d'une manifestation (par exemple une

<p>Plan de communication, plan média, presse Utilisation de supports multimédia</p> <p>Bilan, press-book, analyse de résultats des concurrents ou projets similaires</p>	<p>Evaluer</p>	<p>journée portes ouvertes), d'une fête, d'une animation commerciale.... L'événement est provoqué, il exige un plan media et des techniques d'animation appropriées au public visé.</p> <p>L'événementiel ne peut être confondu avec un projet d'animation et de développement de services en espace rural, même s'il peut en constituer un aspect.</p> <p>Le PIC peut constituer une composante ou une dimension de l'évènementiel. Dans ce cas le PIC se centre sur la méthodologie de projet relatif à l'évènementiel et sur l'élaboration d'un support de communication s'intégrant dans le plan media.</p>
--	----------------	---

Objectif 3 : Conduire une négociation en situation professionnelle

Contenus	Compétences attendues	Recommandations pédagogiques
3-1 identifier les situations de négociation		
Les situations de négociation	Connaître et distinguer les situations de négociation	Cet objectif doit permettre de présenter aux étudiants un éventail assez large des situations de négociation rencontrées dans la conduite d'un projet : négociation d'une convention de partenariat, négociation dans un cadre de régulation des acteurs, négociation dans un cadre de gestion du personnel, négociation commerciale...
Les types de négociations		
La négociation comme mode de régulation		
Les enjeux de la négociation	Identifier les enjeux d'une négociation	
3-2 Préparer, réaliser une négociation ; en organiser le suivi		
Définition du cadre de la négociation	<i>Préparer une négociation</i>	Les mises en situation des étudiants (jeux de rôle), si possible en lien avec les projets conduits au cours de la formation sont à privilégier. Lien avec le M22.
Préparation de l'entretien (objectifs, outils d'aide, argumentaire, préparation psychologique, prise de	Identifier les outils nécessaires à la préparation de la négociation	

rdv)		
Prise de contact	Être capable de conduire une négociation	
Présentation		
Découverte des attentes et de la position de l'autre partie à la négociation		
Argumentation		
Traitement des objections		
Conclusion de la négociation		
Evaluation de la négociation réalisée	Identifier les actions à entreprendre après la négociation	
Prise en compte et traitement des réclamations		
Mise en œuvre des décisions		

3-3 Connaître les spécificités de la négociation commerciale

Phase de préparation de la négociation: fichier clients, prospection	Identifier et intégrer les spécificités des situations de négociation commerciale	
Phase de réalisation de la négociation : enjeux spécifiques, négociation sur le prix		
Phase de suivi de la négociation : mise à jour du fichier client, maintien du contact client...		

Indications de répartition horaire

Objectifs	TOTAL	dont cours	dont TP
1 : Choisir , élaborer et utiliser des supports dans une stratégie de communication	ESC 25 TIM 28		ESC 25 TIM 28
2 : Animer en situations professionnelles	ESC 33 SESG B 9		ESC 33 SESG B 9
3 : Conduire une négociation en situation professionnelle	SESG B 26		SESG B 26
Total	121		121