A close up of a logo

Description automatically generated



**Jeu de rôle Better Futures sur la communication**

**Durée** : 30 minutes

**Objectifs :** Stimuler la créativité et l'esprit entrepreneurial, une communication efficace, la gestion du temps

**Matériel** : Des bouts de papier avec des produits ou services potentiels pour l'argumentaire de vente.

**Préparation :** Explication de l’argumentaire de vente.

***Activité : (30 minutes)***

1. La personne regarde la vidéo « The Magic Whiteboard » de l’émission Dragon’s Den. (8 minutes)

Il s'agit d'une émission de télé-réalité où des entrepreneurs présentent leurs nouvelles idées et inventions à 5 millionnaires (les Dragons) qui sont des investisseurs en capital-risque. Ils doivent convaincre au moins un des Dragons d'investir dans leur montant précis. Si aucun dragon n'est prêt à investir, l'entrepreneur échoue. Lien vers la vidéo : <https://www.youtube.com/watch?v=_QvguJJNilA>(à partir de 2:00)

1. L'activité est présentée : (2 minutes)

• Imaginez que vous participez à l’émission « Dragons’ Den »

• Choisissez l’un des morceaux de papier. Dessus est inscrit le nom du produit ou du service que vous devez vendre au « Dragon ».

• Vous avez 10 minutes pour préparer l'argumentaire de vente que vous donneriez aux dragons.

Éléments possibles à considérer : génération d'idées, analyse commerciale, développement de produits, test de marketing, budget, coût, quel investissement est nécessaire, comment le projet progresse, commercialisation, etc.

• Présentez-moi votre argumentaire comme si vous étiez au Dragons’ Den. Votre pitch ne peut pas dépasser 5 minutes.

Lorsque vous vous présentez, je (l'assesseur) représente les Dragons. J'entendrai parler d’idées étonnantes; certaines deviendront de grands succès et d’autres feront un flop embarrassant ! Est-ce que je marche ou pas ?

Le but du Dragons’ Den est simple : gagner autant d'argent que possible ! Je dois décider si chaque invention est une mine d'or, un succès ou un flop, et faire un investissement.

1. Le participant présente son argumentaire de vente puis répond à un certain nombre de questions. (10 minutes)
2. Le participant se voit ensuite remettre l'auto-évaluation suivante à remplir (ou à discuter oralement) : (maximum 10 minutes)
   1. Comment évalueriez-vous l'activité ? L'exercice était-il facile ou difficile. Pourquoi?
   2. Qu'avez-vous ressenti pendant le jeu de rôle ? Avez-vous été satisfait de leur argumentaire ? Pourquoi oui / pourquoi non ?
   3. Changeriez-vous encore quelque chose ? Si oui, quoi ?
   4. Y a-t-il certaines de vos compétences en communication qui, selon vous, pourraient être améliorées (pensez à la fois au non verbal et au verbal) ? Que voudriez-vous améliorer et apprendre ?
   5. Quel type d'expertise/d'expérience avez-vous concernant la compétence “communication” ? Donnez des exemples de pratiques récentes.

***Suggestions de questions à poser :***

* Que pensez-vous de x ?
* Quelle est votre vision de x ?
* Êtes-vous pour ou contre x ?
* Comme vous l'avez souligné. . .
* Je pense que vous devriez garder à l'esprit que …
* Je comprends votre raisonnement …
* Je vois ce que vous voulez dire, mais ...
* Dans une certaine mesure, je suis d'accord avec ce que vous dites. Cependant …
* C'est vrai, mais. . .
* Je ne suis pas d'accord avec vous à ce sujet
* Je crains de ne pas être d'accord avec vous
* Puis-je soulever une objection?
* Je ne partage pas votre avis là dessus
* Je ne le vois pas comme ça
* Nos points de vue diffèrent
* Cela ne me semble pas juste
* Je ne pense pas que ce soit un argument très fort / puissant / convaincant
* Ce n'est pas le sujet
* C'est totalement hors de propos
* Je pense qu'il y a un facteur clé que vous avez oublié
* Ne négligez-vous pas le fait que . . . ?
* Je crains ce mot ne soit trop fort / Cela va trop loin

***Évaluation:***

L'évaluation comprend à la fois une évaluation par l'organisation et une auto-évaluation, comme décrit dans les tableaux ci-dessous :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Conditions** | **Points disponibles** | **Points donnés** |
| A parlé pendant une durée raisonnable (minimum 5 minutes). | 1 |  |
| A parlé clairement et de manière audible. | 1.5 |  |
| A établi un contact visuel\*, n'a pas lu de texte, a parlé à partir de  notes (une certaine hésitation/autocorrection est compréhensible). | 2 |  |
| Les erreurs de langue n'ont pas gêné la compréhension. | 1.5 |  |
| A répondu à toute nouvelle question de l'évaluateur. | 2 |  |
| Fait preuve de créativité, d'initiative et de nouvelles idées. | 2 |  |
| **Résultat final** | 10 |  |

\*Il est entendu que le contact visuel peut ne pas être culturellement acceptable et peut donc ne pas être utilisé.

|  |  |
| --- | --- |
| **Questions d'auto-évaluation** | **Points disponibles** |
| Comment évalueriez-vous l'activité ?  L'exercice était-il facile ou difficile. Pourquoi? | 2 |
| Qu'avez-vous ressenti pendant le jeu de rôle ?  Avez-vous été satisfait de leur argumentaire ?  Pourquoi oui / pourquoi non ? | 2 |
| Changeriez-vous encore quelque chose ? Si oui, quoi ? | 2 |
| Y a-t-il certaines de vos compétences en communication qui, selon vous, pourraient être améliorées (pensez à la fois au non verbal et au verbal) ? Que voudriez-vous améliorer et apprendre ? | 2 |
| Quel type d'expertise/d'expérience avez-vous pour la compétence  en communication ? Donnez des exemples de pratiques récentes. | 2 |
| **Total** | 10 |

**Notation :**

Veuillez noter que la notation n'est qu'une indication, mais celle-ci peut aider à déterminer si le participant est prêt pour le cours :

|  |  |
| --- | --- |
| 14-20 | Prêt pour notre cours |
| 0-13 | D'autres cours/formations devraient peut-être lui être proposés (par exemple : [Business Fundamentals : Effective Communication](https://www.futurelearn.com/courses/effective-communication)) |