

5 bonnes raisons pour utiliser la vidéo, 5 bonnes raisons pour s'en passer

Pour l'utiliser

1. Être sûr de sa nécessité et de son efficacité
2. Répondre à la demande des participants
3. Pouvoir évaluer les performances et la progression
4. S'être assuré de la compatibilité avec sa gestion du temps
5. S'être préparé soigneusement

Pour s'en passer

1. Disposer d'un matériel inadéquat
2. Absence de motivation des participants
3. Présence de la hiérarchie
4. Manque de temps
5. Flou sur le devenir des enregistrements

4 questions essentielles

Quels bénéfices si vous utilisez la vidéo ? si vous ne l'utilisez pas ?

Quels inconvénients si vous l'utilisez ? si vous ne l'utilisez pas ?

Questions pour vous préparer

Avant d'entreprendre une séance de training ou de travail en vidéo, vous pouvez vous y préparer en répondant pour vous-même à ces quelques questions :

1° quels **objectifs** souhaitez-vous atteindre ?

- appliquer en simulation une stratégie commerciale,
- développer ou corriger une attitude corporelle ou vocale,
- analyser des comportements,
- ancrer visuellement des ressources,
- élaborer une étude de cas, ...

2° qu'**appréhendez-vous** en tant qu'animateur d'une séance de travail vidéo ?

- la technique,
- le groupe et ses individualités,
- la gestion du temps,
- la difficulté d'analyser, ...

3° qu'**aimez-vous** dans une séance de vidéo ?

- le côté ludique,
- la mémoire du travail effectué,
- un atout anti-justifications, ...

4° qu'**appréhendent** les stagiaires, les participants dans une séance de travail vidéo ?

- les jugements,
- se voir,
- s'entendre,
- se faire "décortiquer",
- être obligés « d'y passer », ...

5° qu'**aiment-ils** trouver dans une telle séance ?

- le côté ludique,
- se voir,
- s'entendre,
- la possibilité de démontrer leurs compétences, ...

6° qu'est-ce qui peut **influencer** favorablement le déroulement d'une séance de travail vidéo ?

- la technique,
- la dynamique de groupe,
- la présentation des objectifs,
- la durée des exercices et des analyses,
- les dimensions de la salle,
- la disposition du matériel et des participants, ...

7° qu'est-ce qui peut **nuire** au bon déroulement d'une séance ?

- le négatif des points ci-dessus.

8° l'**atteinte des objectifs** est-elle compatible avec l'utilisation de la vidéo ?

- en fonction du groupe,
- de la durée de la session,
- du matériel utilisé, ...

Points à traiter dans l'introduction

Vous pouvez introduire et présenter votre séance en précisant les éléments suivants :

1° un **fait**, c'est à dire un événement dont les participants peuvent vérifier l'authenticité ;

exemple : notre service marketing met à notre disposition un nouveau matériel.

2° l'**objectif**,

exemple : le but de notre séance est d'apprendre à s'en servir.

3° comment vous saurez que l'objectif est **atteint** ;

exemple : nous aurons atteint notre objectif si, à l'issue de la séance, vous savez traiter les objections concernant le prix et le délai de livraison de notre produit.

4° les **horaires** de début et de fin (et s'y tenir).

5° le **nombre**, les **heures** et la **durée** des **pauses**.

6° la **durée** des **exercices enregistrés**.

7° la **durée** des **analyses**.

8° l'**ordre** et/ou les **conditions** de passage à la vidéo : volontariat, tirage au sort, ...

9° les **bénéfices** que retireront les participants : gain de temps d'apprentissage, qualité des échanges, ...

10° une **analogie** qui illustrera le bien-fondé de votre démarche.

exemple : les pilotes et les simulateurs de vol ou les répétitions de théâtre avant la "première",...

11° le bon et le mauvais s'effacent au profit de l'**utile** et l'**efficace**.

12° la vidéo est **au service** des participants et non l'inverse.

13° l'**appartenance** des enregistrements au groupe.

14° l'**effaçage** ou le **devenir** des cassettes, qui, en **aucun cas**, ne doivent sortir du groupe ou être utilisées (par exemple comme études de cas) sans l'autorisation des participants.

Questions pour déterminer les objectifs pédagogiques

- vérifier l'apprentissage d'un nouvel argumentaire
- traiter des objections
- répondre aux questions
- poser des questions
- analyser une situation de vente

autant de préoccupations que vous traduirez en objectifs pédagogiques en répondant aux 2 questions suivantes :

1° quelle forme de savoir voulez-vous privilégier ?

- le savoir en faisant appel aux connaissances ou à la mémoire ;
- le savoir-faire, la mise en application de techniques ;
- le savoir être, le comportement au cours d'un entretien de vente ou d'évaluation, par exemple.

2° de quoi voulez-vous que les participants soient capables à l'issue de la séance ?

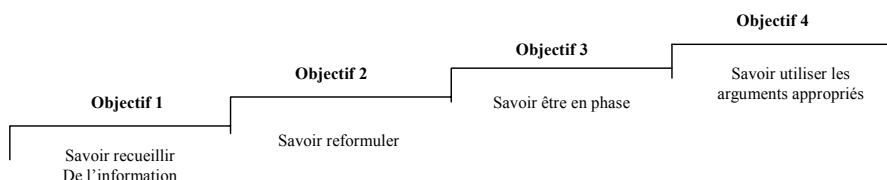
A titre d'exemple : traiter les objections

Savoir	Savoir-faire	Savoir être
Arguments Objections prévisibles Stratégie des concurrents	Utiliser les bonnes questions Vérifier réception du message Reformuler	Écoute Pondération Rôle du regard

Modèle de progression pédagogique

Pour faciliter votre démarche, vous pouvez construire un escalier, dont chaque marche représente à la fois un objectif intermédiaire à atteindre et un passage obligé dans la progression des participants.

Gardons notre exemple : traiter les objections :
vous pouvez envisager les différents objectifs intermédiaires suivants :



Pour chaque étape vous pourrez ainsi prévoir des exercices vidéo de courte durée, susceptibles de faire progresser les participants vers l'objectif global : traiter les objections.

5 Types d'exercices

Votre séance de training sera d'autant plus dynamique et vivante que vous saurez varier les types d'exercices.

Vous trouverez ci-dessous 5 types différents :

1° LA SIMULATION : vous proposez ou faites tirer au sort des rôles que les participants joueront spontanément.

Dans ce type d'exercice, la préparation est inexistante ou très rapide.

Exemple : jeu de rôles à 2 : vous êtes vendeur et arrivez en retard de 15' à un R.V. avec un client important.

Dans ce jeu de rôles, les participants peuvent choisir d'être le vendeur ou le client.

2° LE SKETCH : les participants, par groupes de 2 ou 3 préparent un scénario, puis l'exécutent devant la caméra. C'est un bon exercice d'application à la suite d'un exposé théorique.

Prévoyez un temps de préparation plutôt long.

Exemple : monter un scénario de prise de contact vendeur-client avec les instructions suivantes : poignée de main, regard, présentation, installation, silence et premiers mots.

3° LA SEQUENCE COLLECTIVE : sur un thème donné, les participants évoluent librement devant la caméra.

La préparation réside dans les instructions de l'animateur.

C'est un bon exercice de dédramatisation de la vidéo, l'expérience étant collective.