RETORIKA
SUCCESS AGILITY

Méthodes pédagogiques (version 2026)

MODALITES PEDAGOGIQUES utilisées pour nos formations commerciales présentielles

Nos formations sont caractérisées par :

. Un corpus de techniques et méthodes éprouvées, constitué et régulièrement enrichi ;

. La personnalisation de la formation à chaque apprenant. Elles prévoient une progressivité dans les contenus et les exercices proposés et une alternance de transfert de savoir-faire et de savoir être commercial.

Au cours de sa formation, le formateur va :

• Encourager à la participation en s'adaptant aux profils et aux personnalités, de manière à ce que tous participent ;

• Constituer des groupes de travail diversifiés (ex : débutants/seniors) afin de créer une synergie d'émulation, d'expérience et de créativité ;

• Adapter le déroulement de la formation par rapport au groupe et à la progression individuelle.

• **METHODES PEDAGOGIQUES :**

La formation va combiner et alterner un ensemble de méthodes pédagogiques.

1) Méthode exposive : Exposé illustré du formateur, transmission didactique soutenue par des supports audio-visuels, (power point, extraits vidéos, films...). Ces éléments théoriques sont choisis et adaptés selon les besoins de la formation et le profil des participants.

2) Méthode démonstrative : Illustration et transposition dans des situations concrètes des apports transmis par le formateur. Actions successives du formateur (démonstration) et des stagiaires (expérimentation), à partir de jeux de rôles, étude de cas réels et exercices. Le formateur montre ou démontre aux stagiaires le savoir-faire ou le savoir être à acquérir dans des situations concrètes. Les stagiaires mettent en application ces techniques et réalisent à leur tour des exercices d'application, des QCM, et des jeux de

rôles individuellement (avec le formateur ou d'autres stagiaires) et en groupe. Les exercices et jeux de rôles font l'objet de débriefings : auto évaluation, restitution par le formateur et par le groupe (points positifs/points d'amélioration). Le formateur personnalise les exercices par rapport aux difficultés et aux besoins qu'il ressent dans son groupe de stagiaires.

3) Méthode interrogative : Le formateur pose des questions aux stagiaires et utilise la Maïeutique pour leur permettre de trouver par eux-mêmes des réponses ou des solutions.

4) Méthode expérientielle : Les stagiaires entrent en phase d'expérimentation des techniques reçues, puis d'entrainement intensif. Chaque mise en situation fait l'objet de débriefings du formateur et du groupe. Le formateur s'adapte au style d'apprentissage de chaque stagiaire et l'accompagne individuellement jusqu'à sa complète réussite.

5) Méthode collaborative :

A partir du travail personnel demandé en amont de la formation (l'exercice demandé (cas pratique vécu, profil « client » imaginé ....) est joué en jeux de rôles avec le groupe. Le cumul de ces cas pratiques « réels » profite à tout le groupe.

En co-création d'un outil sur mesure : en collaboration avec le formateur, les stagiaires construisent collectivement des outils personnalisés à leur « vécu » sur le terrain.` Exemples : - Création d'un référentiel de réponses aux objections des clients sur la base des objections vécues par les vendeurs - Elaboration de listes de découverte client et de questionnaires adaptés - Construction d'un argumentaire de vente spécifique à leur métier, leur produit, leur marché. Cette méthode fait largement appel à l'interactivité entre les stagiaires (échanges de points de vue ou de retours d'expérience, sondages...).

MOYENS PEDAGOGIQUES UTILISES

- Exposés et supports audiovisuels (power point, extraits vidéos, films...)

- Travaux personnels de préparation, travaux individuels (autoévaluation, exercices, QCM...) et travaux de groupe et sous-groupes

- Etudes de cas

- Jeux de rôles filmés au caméscope (avant/après)

- Outils d'interactivité : applications de type questionnaire en ligne (Googleform), sondage (Zoom)

- Support didactique réalisé en formation sur la synthèse des réflexions

collectives