

BILAN AXE 2

Création de vidéo de **négociation** réalisée par les étudiants

Objectifs :

- Permettre aux étudiants de s'approprier les connaissances et acquérir des compétences en devenant acteur.
- Favoriser le travail collaboratif
- Acquérir des compétences en montage de vidéo à partir d'un logiciel « movie maker »
- Réutiliser la vidéo pour avancer sur des parties de cours
- Développer l'autonomie et l'esprit de groupe

➤ **Aspects positifs :**

- Autre méthode pour apprendre le cours
- Les étudiants ont bien respecté les consignes et ont été séduits par le challenge proposé pour créer cette vidéo.
- Ils ont pu mettre en application les connaissances théoriques mais aussi les compétences développées à l'occasion de période en entreprise
- Partage de richesse des expériences de chacun et des points de vue sur la négociation
- Autonomie totale dans la planification et le déroulement des étapes de la vidéo
- Travail ludique et amusant
- A permis de s'ouvrir et de parler devant une caméra
- Assimiler des techniques notamment dans le montage
- Travail exploitable en deuxième année afin de relancer le cours et réaliser un bilan des notions essentielles de premières années
- Vidéo réexploitable afin d'aborder de nombreux concepts et perfectible et qui permettrait d'en créer une autre.

➤ **Aspects négatifs :**

- Un peu chronophage sur le programme
- Problème technique qui a ralenti le travail (adéquation entre le matériel du lycée et celui des étudiants)
- Pas toujours évident de travailler en groupe et de gérer les tensions entre étudiants du fait de ce travail de groupe
- Epuisant physiquement car il faut se déplacer de salle en salle afin de contenir l'énergie débordante et créatrice des étudiants !!!
- Réalisable si le climat classe le permet donc dans certains établissements en fonction du profil des étudiants ...ce sera compliqué !

Ce projet a été très bien accueilli par les étudiants qui se sont pris au jeu pour créer cette vidéo.

Conditions spatio-temporelles de tournage :

- Les étudiants ont essentiellement tourné dans le lycée mais aussi à l'extérieur (**hors temps scolaire) afin d'utiliser le véhicule notamment, pour les groupes ayant choisi la négociation dans le secteur automobile**)
- La vie scolaire, l'administration et les collègues ont été informés afin d'éviter toute surprise d'apercevoir des étudiants dans les couloirs ou dans la cour afin de filmer....
- Nous avons un étage à notre disposition avec **5 salles** pour nos étudiants
- Relation de confiance entre les étudiants et le professeur de Relation Client très très importante, ici la classe est dynamique et vive mais l'ensemble des étudiants est sérieux donc il faut responsabiliser les étudiants dès le départ...il ne s'agit pas de faire la « foire » dans les couloirs du lycée... ! Difficile à mettre en place lorsqu'il y a des soucis de comportement ou autre.
- Omniprésence de l'enseignant sur tous les groupes (donc il faut se déplacer auprès de chaque groupe)... c'est épuisant !

Conditions d'exploitation de la vidéo :

- Prévoir un temps plus large car les contraintes techniques et humaines ! n'ont pas permis à un groupe de présenter la vidéo.
- Vidéo exploitable sur la fin de première année et début deuxième année donc intéressant pour bien appréhender la négociation
- Projet d'améliorer la vidéo en deuxième année (travail à réaliser par les étudiants)
- Permettra de faire un rappel des notions clés en début de deuxième année.
- Vidéo exploitable sur la partie négociation mais aussi communication orale