ORALITÉ ET ARGUMENTATION

**Présentation de la ressource**

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | Cette ressource s’adresse aux professeurs enseignant en cycle terminal STMG pour leur permettre d’accompagner leurs élèves à développer leurs capacités d’expression orale et d’argumentation.Elle propose sept situations d’oralité permettant de développer l’argumentation. Pratiquées dès la première, elles permettront de préparer les élèves à certaines capacités mobilisées notamment pour le Grand oral.Cinq d’entre elles permettent de développer l’argumentation et deux autres permettent la mise en valeur de l’argumentation. Chaque situation est décrite de la façon suivante :* Les principes généraux : description de la situation, temps nécessaire, objectifs poursuivis, matériel nécessaire, évaluation
* Des propositions d’activités : thème et question du programme support, et contexte organisationnel mobilisé, déroulement avant et pendant l’activité.
 |
| Contexte | Les enseignements de spécialité en première comme en terminale STMG nécessitent de la part des élèves de développer des capacités d’argumentation à l’oral comme à l’écrit.Dans les enseignements de Management, sciences de gestion et numérique, en première comme en terminale, le recours à des contextes organisationnels riches sont propices à la mobilisation de connaissances dans la construction d’une argumentation. Ainsi les élèves sont invités à exprimer les dilemmes, les tensions auxquels l’organisation est confrontée pour la prise de décision, les compromis et négociations qu’elle est amenée à effectuer. Autant d’éléments dont les enseignants peuvent se saisir pour travailler l’oralité et l’argumentation à l’écrit avec les élèves.Cet entraînement régulier à l’oralité et à l’argumentation est précieux pour préparer le Grand oral en fin de terminale.Tout au long du cycle terminal, puis en post baccalauréat, les élèves sont amenés à développer leur pensée et à l’exprimer, à l’écrit comme à l’oral.En fin de première, l’étude de gestion conduit les élèves à * rédiger une synthèse dégageant les conclusions de l'étude ;
* présenter oralement le travail effectué ;
* préciser et argumenter les choix effectués.
* <https://www.education.gouv.fr/bo/19/Hebdo17/MENE1910707N.htm>

De même, en fin de terminale, le Grand oral, lors des trois phases de l’épreuve, suppose la démonstration de plusieurs capacités, tant rédactionnelles et qu’oratoires.Le document ressource de l’inspection générale de l’éducation, du sport et de la recherche présentant le cadre général, la préparation et les spécificités à chaque spécialité les rappelle : Consulter le document « Grand oral et enseignement de spécialité à la page 5 (<https://eduscol.education.fr/729/presentation-du-grand-oral>) |
| Préconisations | Il est important que chacune des situations proposées prenne appui sur un contexte organisationnel riche, qui a fait l’objet d’une découverte lors d’une séquence, de travaux pratiques ou encore d’un devoir.Ici, nous faisons des propositions à partir de contextes déjà publiés (publications CRCOM, sujets zéros, monographie). |
| Public | Première et terminale STMG |
| Mots Clés | Oralité, argumentation, grand oral |
| Auteurs | Laetitia DUBOURDIEU, Nathalie CANDEL |
| Relecteur | Thierry REVIRE |
| Date de Publication | Mai 2021 |

**Table des matières**

SITUATIONS D’ORALITÉ PERMETTANT DE DÉVELOPPER L’ARGUMENTATION

[Situation 1 - Développer la capacité de synthèse avec un « **world cafe** » 3](#_Toc71231186)

[Situation 2 - Prendre en compte les **différents avis** 6](#_Toc71231187)

[Situation 3 - Préparer son **projet personnel d’orientation** 9](#_Toc71231188)

[Situation 4 - Développer l’oralité et l’argumentation autour d’un **débat** 11](#_Toc71231189)

[Situation 5 - Développer l’argumentation et l’esprit critique autour d’un **débat mouvant** 13](#_Toc71231190)

## SITUATIONS DE MISE EN VALEUR DE L’ARGUMENTATION

[Situation 6 - Structurer son argumentation à l’aide d’un **support visuel** 16](#_Toc71231191)

[Situation 7 - Argumenter et convaincre avec un « **pecha kucha** » 17](#_Toc71231192)

SITUATIONS D’ORALITÉ PERMETTANT DE DÉVELOPPER L’ARGUMENTATION

## SITUATION 1 - DÉVELOPPER LA CAPACITÉ DE SYNTHÈSE AVEC UN « WORLD CAFÉ »

##### 🗶 PRINCIPE

|  |  |
| --- | --- |
| **INTENTION** | Développer la capacité à effectuer une synthèse. |
| **PRÉSENTATION** | Le premier « world café » a été organisé en 1995 par Juanita Brown et David Isaac, deux universitaires américains qui ont par la suite formalisé leur protocole dans l'ouvrage *Shaping Our Futures Through Conversations That Matters* (2005).Le « world café » repose sur le principe du remue-méninge (*brainstorming*) qui consiste à réunir des participants autour d’une table pour faire émerger des idées nouvelles. Le « *world café* » innove et propose un format tournant qui approfondit la réflexion et favorise l’intelligence collective.Dans un premier temps, il s’agit de répartir les participants autour de plusieurs tables (format idéal 5/6 pour favoriser les échanges et éviter la lassitude). Chacune d'entre elles compte un hôte qui dirige les débats et des ambassadeurs qui y participent. Tous échangent durant 10/15 minutes. Puis, pour favoriser la pollinisation, les ambassadeurs se dispersent vers d'autres tables. L'hôte reste à sa place et explique aux nouveaux arrivants les idées développées lors de la conversation précédente. Les nouveaux arrivants quant à eux viennent enrichir le débat avec les idées glanées autour des différentes tables. À la fin des tours de table, les hôtes peuvent se réunir pour faire une synthèse des échanges. |
| **TEMPS NÉCESSAIRE** | Le temps à consacrer à l’activité varie en fonction du nombre de tables et du nombre d’élèves. Le temps ne peut excéder une heure (hors restitution). |
| **CRITÈRES D’ÉVALUATION** | Pour l’hôte : * écoute active
* prise de parole devant la classe
* reformulation

Pour les autres élèves : * argumenter
* convaincre en prenant appui sur des connaissances et sur le contexte
* prendre la parole
 |
| **MATÉRIEL** | Feuilles A3 ou feuilles de tableau papier pour la prise de notes (une sur chaque table).Un feutre par groupe (le feutre suit le groupe sur les différentes tables) |
| **RESSOURCES** | Utilisation d’un chronomètre numérique (par exemple <https://classroomscreen.com> permet de projeter au tableau un chronomètre mais aussi pour désigner dans le groupe l’hôte si personne n’est volontaire). Démonstration : <https://www.youtube.com/watch?v=4dYd6HOufH8>**Explication en vidéo du fonctionnement du « world café »** : [https://www.youtube.com/watch?v=bH6KvbVcp8A](https://www.youtube.com/watch?v=bH6KvbVcp8A%20) (vidéo proposée par le réseau Canopé) |
| **ÉVALUATION** | Les élèves “spectateurs” évaluent en remplissant la grille d’évaluation ci-après : |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| J’entends ce que dit mon camarade | C’est difficile | Pas toujours | De mieux en mieux | Je l’entends très bien |
| La voix de mon camarade est dynamique (elle varie) | Non | Pas toujours | Elle l’est de plus en plus | Oui |
| Le flux de parole est saccadé  | Oui | Non |
| Il est facile de suivre/comprendre ce que dit mon camarade | Non | Oui |
| Mon camarade utilise le vocabulaire vu en classe | Non | Parfois | Oui |
| Ses arguments m’ont convaincu.e | Non | Pas tous | Oui |

##### 🗶 PROPOSITION D’ACTIVITÉ

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME SUPPORT** | Thème 1 : Les organisations et l’activité de production de biens et de services |
| **QUESTION SUPPORT** | 1.1 Quels biens ou services pour quels besoins ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Support Lumni : Le modèle économique (pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://www.lumni.fr/video/comment-analyser-le-modele-economique-d-une-organisation#containerType=serie&containerSlug=la-maison-lumni-lycee)) |
| **SUJETS** | * Le modèle économique de Spotify crée-t-il de la valeur ?
* L’abandon de l’offre sans abonnement est-elle envisageable ?
* Spotify doit-il augmenter ses prix ?
* Spotify doit-il se diversifier dans le streaming vidéo ?
 |

|  |
| --- |
| **DÉROULEMENT** |
| **AVANT LA CLASSE** |
| Choisir ou créer un contexte en lien avec le thème et la question retenus | L’enseignant.e s’appuie sur des contextes organisationnels utilisés en classe et étant suffisamment complexes pour justifier la nécessité de travailler la capacité de synthèse en fonction des différentes analyses construites par les élèves. |
| **Étapes en classe** |
| Constitution des groupes | 1. Former les groupes de 5 élèves (au choix de l’enseignant ou des élèves eux même). Chaque groupe consultera les principales règles du « world café ».2. Nommer un hôte (un responsable de la prise de notes). *PS : Certaines applications en ligne permettent de choisir de façon aléatoire un nom dans une liste (ex : classroomscreen)* |
| Réflexion sur le contexte | Consignes à formuler aux élèves (sur feuille ou à l’oral)1. Prenez connaissance du contexte qui est indiqué sur la table.

Scénario 1 : Proposez des solutions que vous devez mettre en œuvre en tant que gestionnaire : vous aborderez l’aspect social (dominante RHC), commercial (dominante mercatique), financier (dominante GF) et l’aspect numérique (dominante SIG). Vous vous attacherez à vous interroger sur le plan juridique et économique.Scénario 2 : Formalisez les éléments constitutifs de votre modèle économique.1. En fonction des informations qui ont été collectées en amont, formulez des préconisations.

Sinon, faire des suggestions de recherches en justifiant l’intérêt de votre recherche.1. À la fin du temps qui vous est imparti, changez de table. **Seul l’hôte reste à la même table**.

L’hôte de la table rappelle le contexte et résume ce qui a été proposé par les autres élèves. 1. Complétez cette prise de notes.
 |
| Restitution orale | L’hôte présente la prise de notes et indique comment les échanges se sont déroulés. Les autres élèves remplissent la grille d’évaluation. |
| Restitution écrite | Il est possible d’envisager une restitution écrite en réalisant une carte mentale.  |

##### 🗶 AUTRES PROPOSITIONS D’ACTIVITÉS

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME SUPPORT** | Thème 2 : Les organisations et les acteurs |
| **QUESTION SUPPORT** | 2.2. Les transformations numériques, vecteur d’amélioration de la relation avec les clients et usagers ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Support Joué club (pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Les-transformations-numeriques-vecteur-d-amelioration-de-la-relation-avec-les)) |
| **ARGUMENTATION** | Le développement du e-commerce remet-il en cause l’existence des magasins physiques ? |

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Première STMGSciences de gestion et numérique |
| **THÈME SUPPORT** | Thème 3 : Création de valeur et performance |
| **QUESTION SUPPORT** | 3.2. La création de valeur conduit-elle toujours à une performance globale ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Sujet zéro Titi Floris : pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://www.sujetdebac.fr/annales-pdf/2021/stmg-spe-management-gestion-numerique-2021-zero-2-sujet-officiel.pdf)) |
| **ARGUMENTATION** | La recherche de performance sociale par Titi Floris est-elle contradictoire avec sa recherche de performance financière ? |

## SITUATION 2 - PRENDRE EN COMPTE LES DIFFÉRENTS AVIS

##### 🗶 PRINCIPE

|  |  |
| --- | --- |
| INTENTION | Se confronter à différents avis, reconnaître les éléments de controverse, et les intégrer dans un dialogue.Prendre en compte et ouvrir attention à d’autres analyses et enrichir ses propres analyses |
| PRÉSENTATION | Conçue et développée par Edward de Bono, psychologue spécialiste en sciences cognitives, cette approche repose sur les observations sur les différentes façons de penser des individus. L'objectif est de faire émerger des idées - parfois saugrenues ou irréalisables - pour arriver à une solution innovante et réaliste à laquelle personne n'aurait pensé en suivant son mode de pensée habituel.Cette approche permet à chacune des parties de prendre conscience des rôles, enjeux et conséquences des tensions au travers des six filtres, elle offre la possibilité de comprendre le point de vue de l'adversaire et amorcer un vrai dialogue.Elle oblige à décaler sa vision quant à une situation donnée (gestion du changement, résolution de problème, prise de décision, etc.).Le **chapeau blanc** représente la neutralité : énoncé des éléments à disposition de manière factuelle, impartiale, sans aucune interprétation des chiffres, données et autres informations.Le **chapeau rouge** symbolise l'émotionnel et l'intuition : sentiments, jugements, émotions, ressentis sont exprimés pleinement et sans justification.Le **chapeau noir** incarne le pessimisme : risques, limites, freins, obstacles, inconvénients et autres aspects négatifs sont soulevés sans argumentation.Le **chapeau jaune** exprime l'optimisme : avantages, opportunités, espoirs, bénéfices, rêves sont exposés.Le **chapeau vert** matérialise la créativité : alternatives originales, idées imaginatives, loufoques, abracadabrantes sont formulées sans aucune censure et avec l'énergie caractéristique de l'enthousiasme.Le **chapeau bleu** personnifie l'organisation : analyse, synthèse, prise de recul, canalisation des idées, récapitulation, discipline, processus de réflexion qui permet à la séance de se dérouler convenablement et d'atteindre l'objectif fixé.Présentation des 6 chapeaux :<http://www.resonanceasbl.be/IMG/pdf/Document5_6chapeaux-2.pdf> |
| **CRITÈRES D’ÉVALUATION** | Pour le chapeau bleu :Prise de noteÉcoute activePour tous les autres chapeaux :Prise de notePrendre positionConvaincre |
| **MATÉRIEL** | Jeu de cartes : voir proposition en annexes |
| **RESSOURCES** | **Principe du jeu initial** : <https://www.manager-go.com/gestion-de-projet/dossiers-methodes/6-chapeaux-de-la-reflexion><http://www.resonanceasbl.be/IMG/pdf/fiche20.pdf>**Proposition de prises de paroles dans un autre différent** :<https://www.strategiemp.com/ameliorer-efficacite-resolution-de-problemes/> |

🗶 PROPOSITION D’ACTIVITÉ

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME SUPPORT** | Thème 3 : Les organisations et la société |
| **QUESTION SUPPORT** | 3.2. Les organisations peuvent-elles s’affranchir des questions de société ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Cas Phenix (Pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Le-cas-PHENIX-Une-seconde-vie-des-produits)) |
| **PROJET D’ENTREPRISE** | Phenix projet envisage l’extension vers l’international. La France a de l’avance sur l’anti-gaspillage. Nous allons commencer par les pays limitrophes : le Portugal, l’Espagne, la Belgique, la Suisse.OuPhenix souhaite s’étendre vers la gestion des déchets au sens large. Leurs clients leurs demandent d’appliquer la méthodologie qu’ils ont eue sur les déchets organiques aux autres déchets.  |

|  |
| --- |
| **DÉROULEMENT** |
| **ÉTAPES EN CLASSE** |
| **Se positionner sur un projet d’entreprise**  | Ce projet d’entreprise doit créer des tensions : il doit tout à la fois supposer des inquiétudes, laisser présager une opportunité... |
| **Constituer les groupes** | Plusieurs versions de la situation sont possibles :* créer des groupes de 6 élèves
* partager la classe en 6 groupes

Chaque groupe ou chaque élève (selon la version retenue) pioche une carte et se voit attribuer un chapeau (un rôle, une vision de la problématique). |
| **Avant de démarrer** | Laisser un temps de réflexion à chaque groupe (ou à chaque élève) pour qu’il réfléchisse aux arguments liés à la situation et à son rôle. Ce temps peut aussi être laissé avant la classe pour un travail en amont. |
| **Règles du « jeu »** | Lorsqu’un nouvel élève ou groupe prend la parole, il doit reformuler ce qui a été dit par l’élève qui vient de parler : “Je comprends que tu puisses dire..., penser..., être...”... |
| **Prise de parole** | La parole est donnée dans l’ordre qui suit →1- L’élève ou groupe portant le **chapeau bleu** précise : « pourquoi de la réunion : quelle est la problématique ? Pourquoi sommes-nous réunis ? Quel est le contexte ? Quel est l'objectif de cette entrevue ? Comment va se dérouler la séance ? »2- L’élève ou groupe portant le **chapeau blanc** indique ce qu’il a compris de la situation et quel en sont les enjeux :« qu'est-ce que je sais (qu’on sait) de la situation ? Quelles sont les informations que je (qu’on) possède ? De quelles données chiffrées est-ce que je (qu’on) dispose ? Quelles sont les normes/règles/loi en la matière ? Quels sont les renseignements manquants ? Comment les obtenir ? etc. »3- L'élève ou le groupe portant le **chapeau rouge** doit exprimer ce qu'il ressent par rapport à la problématique sans devoir se justifier : « qu'est-ce que je ressens (qu’on ressent) ? Que me dicte mon (notre) intuition ? Qu'est-ce que cela m'inspire (nous inspire) ? Quelles sont mes (nos) convictions ? Quels sentiments cela insuffle-t-il en moi ? etc. »4- L’élève ou le groupe qui porte le **chapeau noir** doit exprimer ses doutes/craintes : « quels sont les freins à chaque solution ? Pourquoi cela ne marchera-t-il pas ? Quels sont les inconvénients ? Qu'est-ce qui est nécessaire pour que cela réussisse que nous ne possédons pas ? Quels sont les obstacles que l'on va rencontrer ? Quelles sont les faiblesses ? etc. »5- L’élève ou le groupe qui porte le **chapeau jaune** doit se montrer positif : « quels avantages pour chaque solution ? Quels seraient les bénéfices ? Comment pourrait-on encore aller plus loin ? Comment faire pour que cela fonctionne ? etc. »6- L’élève ou le groupe qui porte le **chapeau vert** doit faire preuve d’imagination et de créativité sans limite : « quelles solutions idéales, aussi farfelues ou irréalistes soient-elles ? Quels sont les autres chemins possibles ? Et si... ? Qu'est-ce qui serait vraiment novateur, disruptif ? Quelle autre solution peut-on apporter au problème ? Quelles suggestions face aux freins évoqués en chapeau noir ? etc. ». 7- Pour clore le débat, la parole revient à l’élève ou au groupe qui porte le **chapeau bleu**: « que retenir de la séance ? Avons-nous avancé ou bien la situation est-elle toujours aussi floue ? Vers quelle solution se diriger ? Comment procéder ? Selon quel plan d'action ? Quelles sont les prochaines étapes ? etc. » |

##### 🗶 AUTRES PROPOSITIONS D’ACTIVITÉS

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME SUPPORT** | Thème 1 : Les organisations et l’activité de production de biens ou de serviceset/ouThème 2 : Les organisations et les acteurs |
| **QUESTION SUPPORT** | 1.4. Les transformations numériques, une chance pour la production ?et/ou2.2. Les transformations numériques, vecteur d’amélioration de la relation avec les clients et usagers ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Cas Joué Club (pour consulter le support, cliquer [ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Les-transformations-numeriques-vecteur-d-amelioration-de-la-relation-avec-les)) |
| **SUJET** | Joué club envisage le remplacement des vendeurs-conseillers par des tablettes interactives en magasins.  |

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME SUPPORT** | Thème 2 : Les organisations et les acteurs |
| **QUESTION SUPPORT** | 2.1. Comment fédérer les acteurs de l’organisation |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Sujet zéro Maison Ferber : pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://www.sujetdebac.fr/annales/stmg-spe-management-gestion-numerique-2021-zero-1)) |
| **SUJET** | Proposer une situation qui suppose du changement, par exemple un changement de dirigeant : le mode de coordination change (passant d’un ajustement mutuel à standardisation des tâches) ou bien modification du style de direction (passant d’un style participatif au style autoritaire ou inversement)Exemple : L’entreprise familiale est rachetée par un investisseur privé. Ce dernier souhaite que toutes les décisions passent par lui, aucune décision ne sera prise sans son accord. |

## SITUATION 3 - PRÉPARER SON PROJET PERSONNEL D’ORIENTATION

##### 🗶 PRINCIPE

|  |  |
| --- | --- |
| **INTENTION** | Savoir rendre compte du cheminement qui a permis de construire le projet personnel d’orientation |
| **PRÉSENTATION** | L’entretien d’embauche consiste en un exercice de semi-improvisation. Il s’agit pour l’élève de présenter en simulant pendant 5 minutes, son parcours, ses expériences, ses compétences et montrer qu’il dispose d’une bonne connaissance des possibilités de poursuite d’études correspondant à son projet. Cette présentation est suivie d’un échange les professeurs qui vont chercher à approfondir quelques points. À l’issue de ces deux temps, les observateurs **font des retours bienveillants** pour aider à identifier les points forts et points à améliorer. Les observateurs peuvent éventuellement disposer d’une grille d’analyse. La présentation peut aussi être filmée afin que l’élève puisse réaliser une analyse *a posteriori*.  |
| **CRITÈRES D’ÉVALUATION** | * Construire le projet personnel d’orientation (s’interroger sur les métiers, sur les compétences nécessaires, sur l’orientation, etc.)
* Être capable d’argumenter de manière semi improvisée et convaincre
* Organiser sa prise de parole (organiser ses idées, respecter des normes de communication, adapter sa communication au contexte, gérer son débit, sa respiration, articuler, regarder son interlocuteur, etc.)
 |
| **MATÉRIEL** | Pour appuyer son argumentation, l’élève pourra consulter, la ressource suivante : <https://crcom.ac-versailles.fr/Des-ressources-pour-l-orientation> et également le « dico des métiers (magazine Onisep publié en novembre 2017, souvent disponibles dans les CDI).Un document sur lequel l’élève aura consigné les éléments de la simulation :* les principaux éléments caractéristiques du métier auquel il se destine ;
* quelques éléments de son parcours professionnel, de ses expériences et compétences justifiant sa candidature.
 |
| **RESSOURCES** | Les ressources à lire peuvent être stockées dansPearltrees :[www.pearltrees.com](http://www.pearltrees.com)Symbaloo : <https://www.symbaloo.com/home/mix/13eOcLh2jj>Réflexion sur les compétences<https://www.cadremploi.fr/editorial/conseils/conseils-carriere/detail/article/que-sont-les-hard-skills-soft-skills-et-mad-skills.html> |
| **ÉVALUATION** | Les élèves “spectateurs” évaluent les points forts et les axes d’amélioration. |

##### 🗶 PROPOSITION D’ACTIVITÉ

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME SUPPORT** | Thème 1 : Les organisations et les activités de production de biens et de services |
| **QUESTION SUPPORT** | 1.1 Quels biens ou services pour quels besoins ?  |
| **PROJET PERSONNEL D’ORIENTATION** | Construction du projet personnel d’orientation |

|  |
| --- |
| **DÉROULEMENT** |
| **AVANT LA CLASSE** |
| Choisir un projet d’orientation | L’objectif étant de faciliter la construction du projet personnel d’orientation de l’élève, il convient de laisser l’élève déterminer le métier et le marché sur lesquels il souhaite évoluer et présenter son projet.En amont de la séquence l’élève aura sélectionné cinq ou six ressources pertinentes pour appuyer son argumentation. Il peut s’agir de fiches métier ([Onisep](https://www.onisep.fr/content/search?searchForm=meti&metierRecherche=1&oni_submit-recherche=Lancer+la+recherche&SearchText=&tri_metiers=1&filters%5Battr_secteurs_activite_t%5D%5B%5D=&oni_submit-recherche=OK)), ou de vidéos de présentation de métiers, etc.Exemple de [padlet](https://fr.padlet.com/laetitiadubourdieu/jgm194t2p60t6) pour les orientations des métiers liés au marketing. |
| Sélectionner une offre d’emploi en lien avec le marché | De nombreuses offres d’emploi sont disponibles sur les sites institutionnels. Exemples :<https://renault.referrals.selectminds.com/>, <https://carrieres.lavieclaire.com/fr>Il est envisageable de consulter des sites spécialisés tel que <https://www.monster.fr/emploi/><https://www.meteojob.com/offres-emploi><https://www.cadremploi.fr/emploi/liste_offres> |
| **ÉTAPES EN CLASSE** |
| Présenter le contexte | Consignes à formuler aux élèves (sur feuille ou à l’oral)* Rechercher une offre d’emploi en adéquation avec votre projet.
* Collecter les informations dont vous disposez sur le marché et l’organisation.
* À partir de ces informations, identifiez les principales caractéristiques de l’offre et imaginez des expériences et des compétences à valoriser lors de l’entretien d’embauche.
 |
| Organiser l’activité | * Choisir deux élèves et attribuer un rôle à chacun d’eux (candidat et recruteur)
* Installer les élèves face à face.
* Faire jouer l’entretien d’embauche : le candidat s’exprime pendant 5 minutes. Il doit penser à bien valoriser ses compétences, son expérience, sa connaissance du marché et démontrer sa motivation pour ce type de poste. Pendant ce temps le recruteur prend des notes sur les points sur lesquels il souhaite interroger le candidat (l’enseignant.e pourra construire une grille d’entretien permettant de guider le recruteur). Il dispose de 5 minutes.
* À l’issue de ces deux temps, les observateurs font des retours bienveillants pour aider à identifier les points forts et les points à améliorer.
 |

## SITUATION 4 - DÉVELOPPER L’ORALITÉ et L’ARGUMENTATION AUTOUR D’UN DÉBAT

##### 🗶 PRINCIPE

|  |  |
| --- | --- |
| **INTENTION** | Construire une argumentation instruite et personnelle fondée sur des connaissances |
| **PRÉSENTATION** | L’enseignant.e propose un thème qui doit donner lieu à un débat. Il peut s’agir d’une problématique, du type : * Doit-on...? Peut-on... ? Est-il nécessaire de...?

Nombre de joueurs : 8 élèves (6 “joueurs” + 1 arbitre + 1 secrétaire)Chaque élève "joueur" porte un numéro entre 1 et 6.Début du jeu : L’arbitre lance le dé. L’élève portant le premier numéro sorti doit proposer une idée et l’expliquer. Suite du jeu : L’élève qui vient de prendre la parole lance à son tour le dé. S’il désigne le même élève, relancer le dé.L’élève dont le numéro est sorti pioche une carte et exécute ce qu’il lit sur la carte.Plusieurs cartes possibles : **Cartes “Je suis d’accord”**Je propose un autre exemple ; Je reformule l’argument donné par mon camarade**Cartes “je ne suis pas d’accord”**Je propose un autre argument ; Je donne un contre-exemple**Cartes “Je n’ai pas compris”**Peux-tu ré-expliquer l’idée (désigner, grâce au dé, un nouvel élève)=> Voir les cartes fournies en annexe.Une fois la réponse à la carte donnée, l’élève qui vient de prendre la parole lance le dé. L’élève portant le numéro sorti doit proposer une idée et l’expliquer.Et ainsi de suite.Rôle de l’arbitre : L’arbitre vérifie si l’argument est correctement reformulé, si l’exemple est cohérent, etc. Rôle du secrétaire : Le secrétaire prend en note les arguments de ses camarades et vérifie que l’argument ou l’illustration n’ont pas déjà été formulés.Le “jeu” peut être organisé sur 30 minutes. Le temps restant permettra de “recopier” les arguments en vue de la restitution envisagée. |
| **CRITÈRES D’ÉVALUATION** | Cet exercice permet de travailler :* la prise de parole
* l’argumentation
* l’écoute active (indispensable lors de l’entretien)
* la confiance (prouver à l’élève qu’il a des capacités de réactivité)

Pour l’arbitre : Écoute active, prise de notes, triptyque de l’argument |
| **MATÉRIEL** | Jeu de cartes (voir proposition de cartes en annexe) + 1 dé Le jeu de cartes peut être dématérialisé : <https://wordwall.net/fr/resource/12518476>Le dé peut être dématérialisé : <https://www.tirokdo.com/tirage-au-sort/roulette-tirage> |
| **RESTITUTION ÉCRITE** | Restitution numérique permettant d’organiser la réflexion et la discussion avec les élèves autour d’un sujet en concevant une carte mentale.L’idée est de développer la pensée critique et les capacités des élèves à examiner des questions complexes sous de multiples perspectives et d’une manière claire et logique. |
| **RESTITUTION ORALE** | Enregistrement audio (*podcast*). |

##### 🗶 PROPOSITIONS D’ACTIVITÉS

Quel que soit le débat retenu par l’enseignant.e, il est nécessaire de l’ancrer dans des contextes organisationnels riches, afin de faire ressortir les dilemmes, les compromis, la négociation auxquels les organisations sont confrontées.

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME**  | Thème 1 : Les organisations et les activités de production de biens et de services |
| **QUESTION**  | 1.4. Les transformations numériques, une chance pour la production ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Cas Joué Club : Pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Les-transformations-numeriques-vecteur-d-amelioration-de-la-relation-avec-les)) |
| **DÉBAT**  | Doit-on stopper la collecte des données personnelles ? |

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME**  | Thème 1 : Les organisations et les activités de production de biens et de services |
| **QUESTION**  | 1.3. Quels choix d’organisation de la production pour concilier flexibilité, qualité et maitrise des coûts ?et1.5. Comment assurer un fonctionnement cohérent des organisations ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Sujet zéro Maison Ferber : pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://www.sujetdebac.fr/annales/stmg-spe-management-gestion-numerique-2021-zero-1)) |
| **DÉBATS**  | Les modes de production ont-ils un impact sur la qualité du produit ?  |

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME**  | Thème 3 : Les organisations et la société |
| **QUESTION**  | 3.2. Les changements de modes de vie s’imposent-ils aux organisations ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Cas ba&sh (pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Les-changements-de-mode-de-consommation-s-imposent-t-il-aux-organisations-Le)) |
| **DÉBATS**  | Est-il nécessaire pour les organisations de s’adapter aux nouveaux modes de consommation ?Le marché de la seconde main est-il réellement un moyen de limiter la surconsommation ? |

## SITUATION 5 - DÉVELOPPER L’ARGUMENTATION ET L’ESPRIT CRITIQUE AUTOUR D’UN DÉBAT MOUVANT

##### 🗶 PRINCIPE

|  |  |
| --- | --- |
| **INTENTION** | Construire une argumentation instruite et personnelle fondée sur des connaissances, se confronter à différents avis, les intégrer dans un dialogue. |
| **PRÉSENTATION** | Faire un débat mouvant consiste à soumettre une proposition à un groupe, puis à demander aux participants de prendre physiquement position pour ou contre elle, en allant d’un côté ou de l’autre de la salle (la « rive »), correspondant à l’affirmation ou à la négation. Après avoir laissé un temps de réflexion pour élaborer des arguments, on lance le débat avec la règle suivante : formuler des arguments pour expliquer sa position et changer de « rive » si les arguments de l’autre camp sont convaincants. Variantes au débat mouvant : Donner la parole à celles et ceux qui changent de rive, pour en comprendre les raisons.« Rivière du doute » : rajouter un espace au centre pour les élèves qui ne parviennent pas à prendre position sur une rive ou une autre. Chaque rive cherche alors à convaincre les élèves pris de doute. |
| **CRITÈRES D’ÉVALUATION** | Le débat mouvant permet ainsi aux élèves d’**élaborer et de justifier leur opinion en construisant des arguments.** Leur position physique indique leur position théorique et les implique dans la réflexion (« pourquoi suis-je ici ? ») autant que dans l’écoute des arguments, tandis que leur mouvement traduit concrètement leur activité intellectuelle (le changement éventuel de point de vue).* Apprendre à prendre position (alors qu’il est impossible de connaître la position des élèves silencieux dans un débat « classique », le débat mouvant contraint chacun à donner son avis, au moins de façon non verbale).
* Apprendre à justifier son point de vue à l’aide d’arguments.
* Apprendre à écouter les arguments opposés et à changer de position le cas échéant (le mouvement les autorise à réviser leur position après réflexion, c’est-à-dire à écouter les autres et à tenir compte de leur avis pour se positionner)
* Faire émerger les difficultés liées à l’appropriation de certains concepts, certains termes.

Il s’agit d’un très bon exercice développant l’esprit critique en incitant les élèves à partager leurs opinions, à se remettre en question et à accepter de changer de point de vue en fonction d’arguments jugés comme valides. |
| **PRÉREQUIS** | La notion d’argument  |
| **MODALITES** | Il est nécessaire d’appuyer ce débat mouvant sur le contexte organisationnel utilisé lors qu’une séquence. Ce contexte riche permettra de nourrir le débat.Durée : 30 min maximum (10 mn présentation + 20 mn débat mouvant)L’activité peut être menée en classe entière ou en groupe (préférable pour que chaque élève puisse prendre la parole). |
| **MATÉRIEL** | Une salle de classe avec un espace libre (en fond de classe ou en déplaçant quelques tables) permettant à tous les élèves de rester debout et de se déplacer pendant la durée du débat mouvant. |
| **RESSOURCES** | Pour en savoir plus sur le débat mouvant :<http://www.scoplepave.org/pour-discuter><https://www.reseau-canope.fr/fileadmin/user_upload/Projets/Valeurs_de_la_republique/EC_Le_debat_mouvant.pdf> |

##### 🗶 PROPOSITION D’ACTIVITÉ

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMMES** | Terminale STMGManagement, sciences de gestion et numérique |
| **THÈME** | Thème 1 : Les organisations et les activités de production de biens et de services |
| **QUESTION**  | 1.2. Quelles ressources pour produire ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Sujet zéro Titi Floris : pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://www.sujetdebac.fr/annales-pdf/2021/stmg-spe-management-gestion-numerique-2021-zero-2-sujet-officiel.pdf)) |
| **AFFIRMATION CLIVANTE** | L’organisation Tito Floris doit privilégier le recrutement interne dans le cadre de son nouveau projet. |

|  |
| --- |
| **DÉROULEMENT** |
| **AVANT LA CLASSE** |
| Trouver des affirmations clivantes | Trouver des affirmations ASSEZ clivantes, sous forme de phrase résumant une position sur un sujet dont on suppose qu’il divisera le groupe en « Pour » et « Contre » par exemple.  |
| **ÉTAPES EN CLASSE** |
| Présenter l’activité | * Présenter le principe du débat mouvant aux élèves en insistant sur le fait qu’il a pour but de leur faire construire et échanger des arguments.
* Préciser que celui qui participe doit ratifier l’idée qu’il peut avoir tort, que ses opinions peuvent être erronées, voire fausses, et qu’un argument opposé puisse le convaincre.
* Expliquer ensuite que l’on va afficher ou écrire une phrase par rapport à laquelle les élèves devront prendre position physiquement, pour ou contre, de part et d’autre d’une ligne imaginaire divisant l’espace en deux parties ou rives opposées.
* Mentionner que chaque élève pourra prendre la parole en levant la main pour exposer un argument, en commençant toujours sa phrase par « **je suis/je ne suis pas d’accord avec cette phrase, car… ».**
* Après formulation de l’argument, tout élève aura le droit de changer de rive. Changer de côté n’implique pas de changer d’avis, **mais marque une adhésion à un argument fort (en fond et en forme).**
 |
| Organiser l’activité | * Rassembler les élèves en un groupe au milieu de la classe.
* Inscrire l’affirmation clivante au tableau et enjoindre les élèves à choisir leur rive par rapport à une ligne imaginaire au sol divisant l’espace en 2 parties devant l’animateur.
* Laisser 1 mn pour choisir sa rive.
* Laisser 10 mn à chaque rive pour préparer ses arguments. Cette phase est nécessaire parce qu’elle permet à chacun de prendre la parole, d’exprimer son avis et d’en discuter avec les autres.

L’enseignant peut fournir une documentation, courte, pour aider les élèves à trouver et formuler leurs arguments.* Lancer le débat en invitant un membre de l’une ou l’autre rive à prendre la parole.
* Se positionner sur la ligne de séparation et gère la prise de parole, en faisant passer l’argumentation d’une rive à l’autre, tout en rappelant aux élèves de toujours commencer par la phrase « je suis/je ne suis pas d’accord avec cette phrase, car… ». Bien veiller à ce que tous les élèves prennent la parole et à limiter la prise de parole à une intervention.
* Arrêter le débat si l’on sent que les élèves sont à court d’arguments, que les arguments se répètent ou si tous les élèves sont sur la même rive.
 |
| Retour bilan | * Il est aussi possible pour l’enseignant.e de noter les arguments avancés par les élèves pour ensuite y revenir lors d’une prochaine séance.
* Reprendre certaines notions, certains concepts, etc.
 |

##### 🗶 AUTRES PROPOSITIONS D’ACTIVITÉS

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGEconomie |
| **THEME**  | Thème 6 : Comment l’État peut-il intervenir dans l’économie ? |
| **QUESTION**  | 6.1 L’intervention de l’État |
| **AFFIRMATION CLIVANTE** | L’intervention de l’État dans la vie économique est indispensable. |

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGDroit |
| **THEME**  | Thème 7 : Comment le droit encadre-t-il le travail salarié ? |
| **QUESTION**  | 7.1.2 Les autres formes de contrat de travail |
| **AFFIRMATION CLIVANTE** | Il faut supprimer le recours aux contrats précaires. |

SITUATIONS DE MISE EN VALEUR DE L’ARGUMENTATION

## SITUATION 6 - STRUCTURER SON ARGUMENTATION À L’AIDE D’UN SUPPORT VISUEL

##### 🗶 PRINCIPE

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJECTIFS** | La création du support permet de structurer son argumentation en intégrant des illustrations, une bande son ou encore une animation.Le support n’est pas une fin en soi et vient en appui de l’argumentation. |
| **PRÉSENTATION** | L’enseignant.e peut demander à ce que l’élève reprenne un contexte organisationnel abordé en classe.L’élève s’attachera alors faire une proposition de support répondant à une question qu’il se sera posé lors de la découverte dudit contexte. |
| **MATÉRIEL/****SUPPORT** | Il est possible d’utiliser tout type de logiciel de présentation (Powerpoint, LibreOffice Impress…), des applications en ligne (Canva, Genial.ly…) Ce dernier support permet l’insertion d’une bande son enregistrée “en direct” ou en amont.Une vidéo explicative présentant quelques fonctionnalités est visible en suivant ce lien : <https://youtu.be/ZCDOX_hJ1xo> |

##### 🗶 PROPOSITIONS D’ACTIVITÉ

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, Sciences de gestion et numérique |
| **THEME**  | Thème 3 : Organisations et société |
| **QUESTION**  | 3.2. Les changements de modes de vie s’imposent-ils aux organisations ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Cas ba&sh (pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Les-changements-de-mode-de-consommation-s-imposent-t-il-aux-organisations-Le)) |
| **EXEMPLES D’ARGUMENTATION** | Faut-il nécessairement proposer une offre sur le marché de l’occasion ?OuFaut-il nécessairement proposer une offre « made in France » ? |
| **EXEMPLE DE PRODUCTION** | <https://view.genial.ly/604de72ec775980d2e0b1e26> |

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, Sciences de gestion et numérique |
| **THEME**  | Thème 2 : Les organisations et les acteurs |
| **QUESTION**  | 2.3. Communique-t-on de la même manière avec tous ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Monographie O’Tera (Pour accéder à la ressource, cliquer [ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Une-monographie-d-organisation-pour-l-enseignement-de-management-sciences-de)) |
| **EXEMPLES D’ARGUMENTATION** | Comment s’est forgée l’identité de l’organisation “O’Tera” ? |

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, Sciences de gestion et numérique |
| **THÈME**  | Thème 3 : Organisations et la société |
| **QUESTION**  | 3.1. Les organisations peuvent-elles s’affranchir des questions de société ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Cas Lego (Pour accéder à la ressource, cliquer [[ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Les-transformations-numeriques-vecteur-d-amelioration-de-la-relation-avec-les)](https://crcom.ac-versailles.fr/Quels-produits-ou-quels-services-pour-quels-besoins-Le-cas-LEGO-R)) |
| **EXEMPLES D’ARGUMENTATION** | Une organisation doit-elle nécessairement innover pour se démarquer ? |

## SITUATION 7 - ARGUMENTER ET CONVAINCRE AVEC UN « PECHA KUCHA »

##### 🗶 PRINCIPE

|  |  |
| --- | --- |
| **INTENTIONS** | Développer différentes compétences :* Sélectionner et ordonner des informations à présenter à l’oral (développer la concision)
* Rédiger un propos
* Gérer son temps de parole
* Donner du rythme pour ne pas ennuyer l’auditoire
* Apprendre à mémoriser

Ce format impose de l'éloquence, un sens de la narration, du rythme et de la concision. |
| **PRÉSENTATION** | PECHA KUCHALe "Pecha Kucha" a été imaginé par deux architectes installés au Japon - Astrid Klein et Mark Dytham - exaspérés de perdre leur temps dans des réunions qui s'éternisaient et ne débouchaient sur aucun projet concret.Le « Pecha Kucha » est une forme d’accroche (*pitch*) : il permet de présenter efficacement une idée, un projet, un produit, etc. dans un laps de temps très limité et clairement défini : 6 min 40 s pour ainsi capter et retenir l’attention de son auditoire. Également nommée technique du 20\*20, la méthode « Pecha Kucha » repose sur une présentation orale alliée à la projection de 20 images - ou diapositives - de 20 secondes chacune.  |
| **LIMITES** | Nécessité d’adapter le « Pecha Kucha » car réaliser 20 diapositives de 20 secondes chacune est très long et risque d’être contre-productif (temps de préparation trop long, lassitude, cafouillage, etc.) et inadapté au format du Grand Oral (pas de support à présenter).Dans un souci d’efficacité, le choix qui est donc fait ici est d’imposer **10 diapositives prédéfinies de 30 secondes** et en lien avec le thème traité pour une **durée de présentation totale de 5 minutes**. |
| **MATÉRIEL** | Logiciel de présentation de diaporama |
| **RESSOURCES** | Pour en savoir plus sur le « Pecha Kucha »<https://www.manager-go.com/gestion-de-projet/dossiers-methodes/pecha-kucha><https://www.management-commercial.fr/2018/02/26/convaincre-avec-pecha-kucha/>Prise de parole en public/IUT de Roanne <https://www.youtube.com/watch?v=ZQNBfE85n2s>Ce qu’il ne faut pas faire lors d’une présentation (accent canadien!)<https://www.youtube.com/watch?v=1Egtlpb24Dk> |
| **ÉVALUATION** | Grille d’évaluation. Évaluation par les élèves observateurs.Points de vigilance :* Le verbal : choix des mots
* Le non-verbal : voix, débit, volume, intonation, articulation
* Le paraverbal : corps, posture, attitude
* Le savoir disciplinaire (optionnel en fonction de l’objectif assigné à l’exercice)
 |

|  |
| --- |
| **GRILLE D’ÉVALUATION** |
| **ÉLEMENTS A OBSERVER** | **Très satisfaisant** | **Satisfaisant** | **Insuffisant** | **Très insuffisant** |
| **VOCABULAIRE** | Le vocabulaire est RICHE ET PRÉCIS.Le registre de langue soutenu. | Le vocabulaire de langue est STANDARD, CORRECT. | Vocabulaire LIMITE OU APPROXIMATIF. Le registre de langue est tantôt correct, tantôt familier. | Vocabulaire TRÈS LIMITE et FAMILIER |
| **INTONATION** | L’intonation est VARIÉE ET PERTINENTE. Le candidat est pleinement engagé dans sa parole. | La prise de parole est affirmée. Le candidat fait VARIER L’INTONATION. | Le ton est MONOCORDE avec QUELQUES VARIATIONS D’INTONATION. | Le ton est TRÈS MONOCORDE, AUCUNE VARIATION D’INTONATION. Le candidat est peu engagé dans sa parole. |
| **DÉBIT** | Le débit est calibré, NI TROP RAPIDE, NI TROP LENT. | Le débit est calibré. NI TROP RAPIDE, NI TROP LENT | Le débit est parfois LENT, PARFOIS TROP RAPIDE. | Le candidat n’a pas su trouver le bon débit de parole. TROP LENT, TROP RAPIDE |
| **VOLUME** | Le volume est calibré, il est TRÈS AUDIBLE. NI TROP FORT, NI TROP DISCRET.Le candidat capte entièrement l’attention de son auditoire. | Le volume est calibré, il est AUDIBLE La voix soutient efficacement le discours.Le candidat parvient à susciter l'intérêt | La voix devient est difficilement audible au début mais le devient au fil de la prestation. PLUS AUDIBLE et intelligible au fil de la présentation. | La voix est DIFFICILEMENT AUDIBLE sur l'ensemble de la prestation. Difficulté à capter l'attention. |
| **POSTURE PHYSIQUE** | Le candidat se TIENT DROIT, PORTE SA TÊTE et maîtrise ses mouvements sans auto-contact. | Le candidat se tient droit, PORTE SA TÊTE. La posture est adaptée à la situation. | La posture est TANTOT APPROPRIÉE TANTOT RELÂCHÉE PONCTUÉE DE GESTES D’AUTO-CONTACTS. | Le candidat a une POSTURE INAPPROPRIÉE et a PEU DE MAÎTRISE DE SA GESTUELLE. |
| **REGARD** | Le regard est direct et franc. Le candidat REGARDE SON AUDITOIRE. | Le regard est direct et franc le candidat PENSE À REGARDER L’AUDITOIRE. | Le regard est TIMIDE et traduit un manque d’assurance. Le candidat NE REGARDE PAS TOUJOURS SON AUDITOIRE. | Le regard est FUYANT ET PEU FRANC.Le candidat baisse la tête. |
| **SAVOIR DISCIPLINAIRE** | CONNAISSANCES MAITRISÉES, capacité à les mobiliser à bon escient et à les exposer clairement. | Connaissances PRÉCISES, une capacité à les MOBILISER AVEC QUELQUES IMPRÉCISIONS. | QUELQUES CONNAISSANCES MOBILISÉES et des DIFFICULTÉS À LES EXPOSER. | CONNAISSANCES IMPRÉCISES ET PEU MOBILISÉES. |
| **OBSERVATIONS / CONSEILS / AXES D’AMÉLIORATION** |

##### 🗶 PROPOSITION D’ACTIVITÉ

|  |  |
| --- | --- |
| **PROGRAMME** | Terminale STMGManagement, Sciences de gestion et numérique |
| **THEME**  | Thème 3 : Les organisations et la société |
| **QUESTION**  | 3.1 Les organisations peuvent-elles s’affranchir des questions de société ? |
| **EXEMPLE DE CONTEXTE ORGANISATIONNEL À MOBILISER** | Cas ba&sh : Pour consulter le ressource, cliquer [ici](https://crcom.ac-versailles.fr/Les-changements-de-mode-de-consommation-s-imposent-t-il-aux-organisations-Le) |

|  |
| --- |
| **DÉROULEMENT** |
| **AVANT LA CLASSE** |
| Préparer les diapositives | Préparer en amont des visuels en lien avec le thème choisiPrévoir 15 visuels pour que l’élève puisse en choisir 10 (1 visuel par diapositive du diaporama). Chaque visuel doit évoquer un argument possible à avancer par les élèves pour répondre à la problématique proposée. Ce qui impose d’y avoir réfléchi.Ces visuels sont fournis à l’élève pour ne pas passer trop de temps en classe sur cette tâche. Le risque étant que l’élève s’attache à la forme plus qu’au fond ! L’objectif étant que l’élève se concentre sur le fond et sa posture d’orateur. |
| Déterminer une problématique en lien avec le thème choisi | L’écoconception est-elle toujours une démarche sincère ? Ou un simple effet de mode ? Le marché de seconde main est-il réellement un argument en faveur de l’éthique ? |
| **ÉTAPES EN CLASSE** |
| Présentation de la méthode et de l’organisation du travail | 1. Présenter la méthode du « Pecha Kucha » aux élèves et explication des objectifs.
2. Présenter le format du « Pecha Kucha » : 10 visuels insérés dans 10 diapositives de 30 secondes chacune, soit 5 minutes au total.
3. Insister sur le fait que les **diapositives ne contiennent aucun texte** car elles ne sont que le support de l’argumentation orale. Le diaporama défile de manière automatique (changement de diapo toutes les 30 sec), l’argumentation doit donc être synchronisée au défilement.
4. Rappel des critères d’évaluation.
5. Présentation de la problématique à laquelle il sera nécessaire d’apporter une réponse argumentée et structurée.
6. Présentation des modalités de travail et du temps imparti (groupe de 2, seul,…) mais dans tous les cas, présentation orale faite seul(e).
 |
| Présentation des différentes diapositives et de la structure imposée | Présenter les visuels utilisables permettant de répondre à la problématique. Présenter l’organisation du diaporama :**o Diapos 1 et 2 (2 fois 30 secondes) :**Diapo 1 = Introduction → Présentation des élèves Diapo 2 = Présentation de la problématique → les enjeux, les termes et le plan de l’argumentation **o Diapos 3 et 4 (2 fois 30 secondes) :** Diapo 3 = Explications sur la méthode de travail → travail collaboratif, individuel, répartition des tâches, outils utilisés, nombre de séances consacrées, temps utilisé, etc.Diapo 4 = Explication sur la méthode de travail → Sources d’information, collecte, traitement de l’information, etc.**o Diapos 5 et 6 (2 fois 30 secondes) :** Diapo 5 = Argument 1 Diapo 6 = Argument 2**o Diapos 7 et 8 (2 fois 30 secondes) :** Diapo 7 = Argument 3 Diapo 8 = Argument 4**o Diapos 9 et 10 (2 fois 30 secondes) :** Diapo 9 = Phrase de conclusion → résumé de l’argumentation Diapo 10 = Impressions → intérêt du travail, difficultés rencontrées, etc.La structure de la présentation peut évidemment évoluer. Davantage d’arguments peuvent être présentés et la conclusion peut se limiter à 1 seule diapositive. |
| Organiser l’activité | * Faire travailler les élèves :

- sur la réponse argumentée à la problématique- sur le diaporama (travail qui peut être fait à la maison) : concevoir ce qui va être dit dans les diapos 1 à 4, choisir les visuels parmi ceux proposés correspondant le mieux aux arguments développés, les insérer dans un diaporama et séquencer le diaporama (programmation du défilement).* Organiser les oraux :
* faire passer 5/6 élèves par heure.
* étaler les passages à l’oral sur plusieurs semaines.

**L’élève devra s’entraîner chez lui plusieurs fois afin de synchroniser sa parole au diaporama qui défile.**Il est possible d’organiser un retour (*débriefing*) collectif après les passages à l’oral en faisant une synthèse des points forts et axes de progrès.L’effet d’expérience doit permettre aux élèves qui passeront les derniers de tirer parti des remarques formulées. |