

# BOOK PRODUCTIONS E-LEARNING



# I. PRÉSENTATION DES PRODUCTIONS EFFECTUEES

## A . Production sur RISE 360 : LA NEGOCIATION



COMMANDITAIRE :



**OBJECTIF** : Concevoir sur RISE un module e-learning sur le thème de la **NEGOCIATION** pour les conseillers de la Banque Populaire .

**ETAPES** :



**1ère étape** : Briefing avec le commanditaire de la Banque Populaire

( contexte, objectifs de formation, cible, scénario envisagé, contours de la mission et contraintes organisationnelles)

**2ème étape : Objectif pédagogique global** : A l'issue de la formation, les apprenants seront capables d'appliquer une négociation raisonnable lors d'un entretien.

**3ème étape** : mise en production

**Description de la partie évaluation :**

Suite à la demande du commanditaire, ce module a été réalisé sur **RISE 360**.

J'ai effectué la troisième partie de ce module qui était **l'évaluation sommative** pour évaluer les connaissances des apprenants.

Dans un premier temps, par le biais de quiz (cases à cocher, appairage, distribution de cartes) afin de donner un côté ludique à l'évaluation en utilisant la taxonomie de Bloom (**connaissance, compréhension**)

Dans un second temps par la mise en place de mises en situation (client/conseiller bancaire) en utilisant la taxonomie de Bloom (application, synthèse).

Ce sont des situations que les apprenants pourront être en mesure de rencontrer par la suite dans leur pratique quotidienne



**L'évaluation sommative** revêt le caractère d'un bilan et consiste à totaliser l'ensemble des acquis à la fin d'une module ou d'une formation. Le commanditaire n'a pas souhaité que les apprenants soient évalués, il n'y a donc aucun scoring de prévu.



1. **Cases à cocher, appairage et cartes à distribuer** : j'ai utilisé ces différents types de quiz afin d'évaluer le niveau de connaissance des apprenants sur ce qu'est un palier raisonnable : 1er verbe de la taxonomie de Bloom (**connaissance**). Le second quiz permet d'évaluer si les apprenants ont compris l'attitude à adopter face à des profils de négociateurs. (**compréhension**)

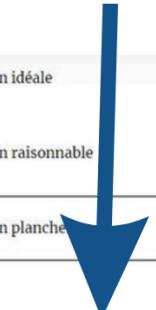
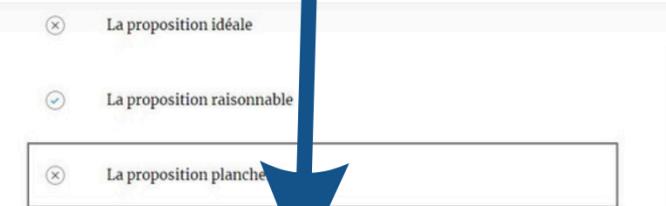
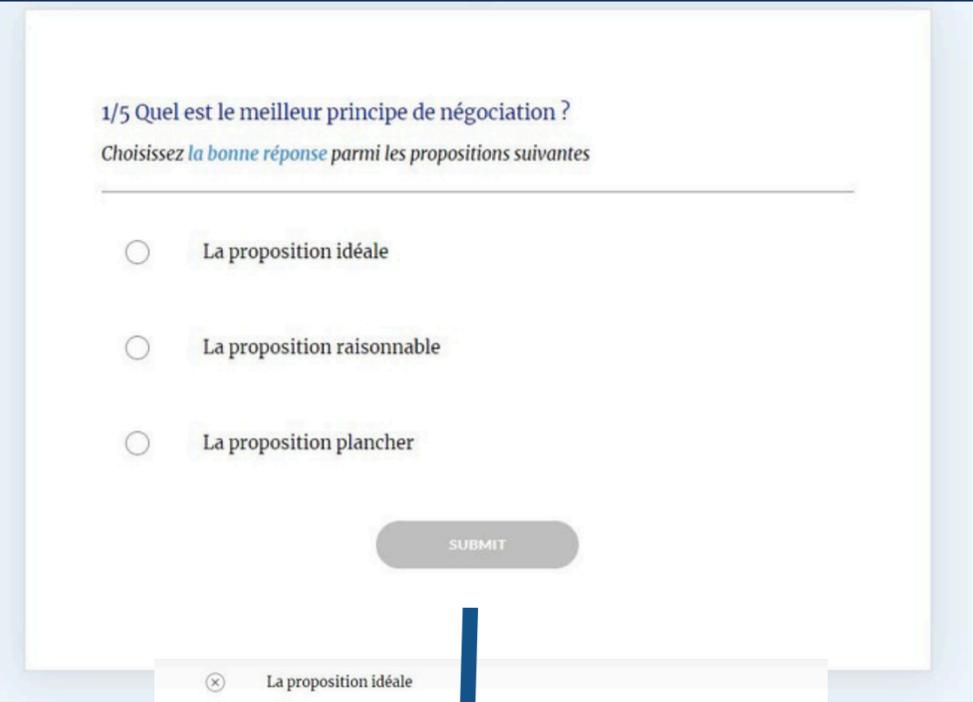
## Présentation de la séquence QUIZ

The screenshot displays a learning management system interface. On the left, a blue sidebar contains the course title "LA NEGOCIATION" and a progress indicator "0% COMPLETE". Below this, a list of course modules is shown with radio buttons: "Qu'est-ce que la négociation?", "Comment préparer ma négociation", "Évaluez vos connaissances" (which is selected), and "Mises en situation". The main content area is white and features the text "Lesson 3 of 4" and "Évaluez vos connaissances". A user profile for "DM Delphine Mauro" is visible. A large light blue banner contains the text "Félicitations !" followed by "Vous avez terminé le module 'Négociation' de cette formation. Qu'en avez-vous retenu ?" and "Vérifiez le grâce à ce quiz". Below this, it says "Cliquez ci-dessous quand vous êtes prêt !". At the bottom, there is a prominent blue button labeled "SUIVANT".

Les consignes sont rédigées en suivant la charte graphique de la Banque Populaire, en italique et en gras pour les actions à effectuer.

Les feedback positifs ou négatifs sont importants afin de rappeler à l'apprenant quelles sont les bonnes réponses et s'affichent sur la même page que la question.

# Cases à cocher

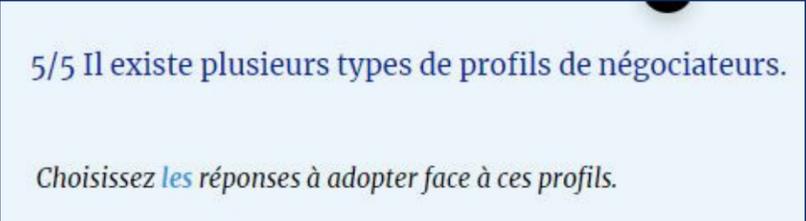


## FEEDBACK



Le meilleur principe de négociation est la proposition raisonnable.

Voici les définitions de chaque principe de négociation :  
- **Une proposition raisonnable** en négociation est celle qui est flexible et ouverte au dialogue et au compromis. Elle est fondée sur des faits, des données et des critères objectifs. Elle respecte les intérêts et les besoins des deux parties.  
- **La proposition idéale** est une offre qui dépasse les attentes ou les besoins du vendeur ou de l'acheteur. Elle peut servir à tester la réaction de l'autre partie, à montrer sa confiance ou sa crédibilité, ou à se donner une marge de manœuvre. Elle comporte des risques, comme celui de froisser l'autre partie, de perdre sa crédibilité, ou de rompre la négociation. Elle doit être justifiée par des arguments solides et adaptés au contexte, et être accompagnée d'une attitude flexible et coopérative.  
- **Une proposition plancher** est le montant minimum que l'on est prêt à accepter dans une négociation. Elle sert à définir le seuil en dessous duquel on préfère rompre la négociation que de continuer. Elle doit être réaliste, crédible et cohérente avec les objectifs et les intérêts de la partie qui la formule.



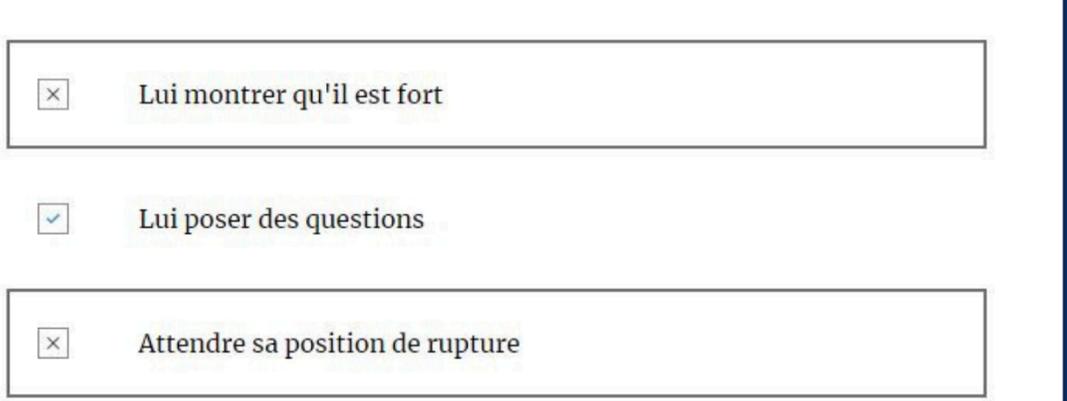
### Le silencieux



- Le faire parler
- Lui montrer qu'il est fort
- Lui poser des questions
- Attendre sa position de rupture



Feedback sur la même page avec la possibilité de refaire le quiz



Incorrect

Pour un profil silencieux : il faut :  
Le faire parler  
Lui poser des questions

TAKE AGAIN



# Appairage

## 2/5 Comprendre la signification des différents palliers de négociation

Glissez-déposez chaque proposition devant la définition qui lui correspond.

☰ Proposition placher	Offre qui dépasse les attentes ou les besoins du vendeur ou de l'acheteur.
☰ Proposition raisonnable	Offre flexible, ouverte au dialogue et au compromis.
☰ Proposition idéale	Montant minimum que l'on est prêt à accepter

Rappel de chaque définition dans le feedback afin de faciliter l'ancrage mémoriel.



Incorrect

Voici les définitions de chaque principe de négociation :

- **Une proposition raisonnable** en négociation est celle qui est flexible et ouverte au dialogue et au compromis. Elle est fondée sur des faits, des données et des critères objectifs. Elle respecte les intérêts et les besoins des deux parties.

- **La proposition idéale** est une offre qui dépasse les attentes ou les besoins du vendeur ou de l'acheteur. Elle peut servir à tester la réaction de l'autre partie, à montrer sa confiance ou sa crédibilité, ou à se donner une marge de manœuvre. Elle comporte des risques, comme celui de froisser l'autre partie, de perdre sa crédibilité, ou de rompre la négociation. Elle doit être justifiée par des arguments solides et adaptés au contexte, et être accompagnée d'une attitude flexible et coopérative.

- **Une proposition placher** est le montant minimum que l'on est prêt à accepter dans une négociation. Elle sert à définir le seuil en dessous duquel on préfère rompre la négociation que de continuer. Elle doit être réaliste, crédible et cohérente avec les objectifs et les intérêts de la partie qui la formule.

# Cartes à distribuer

3/5 Les comportements en négociation.

Glissez-déposez les cartes ci-dessous dans "vrai" ou "faux" concernant les règles d'une bonne négociation.



Faire preuve de patience

VRAI

FAUX

6/6 Cards Correct

REPLAY



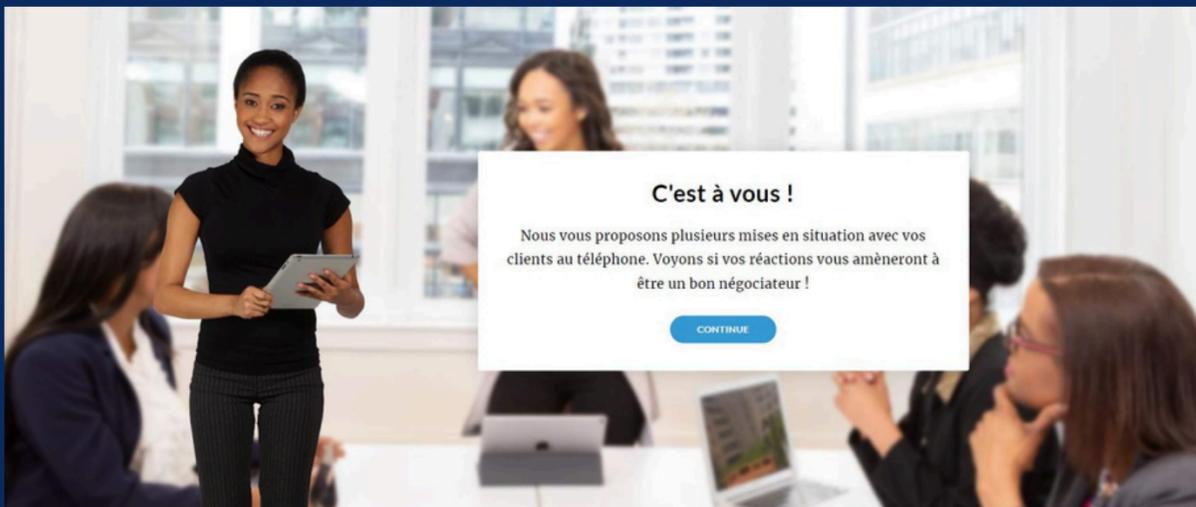
VRAI

FAUX

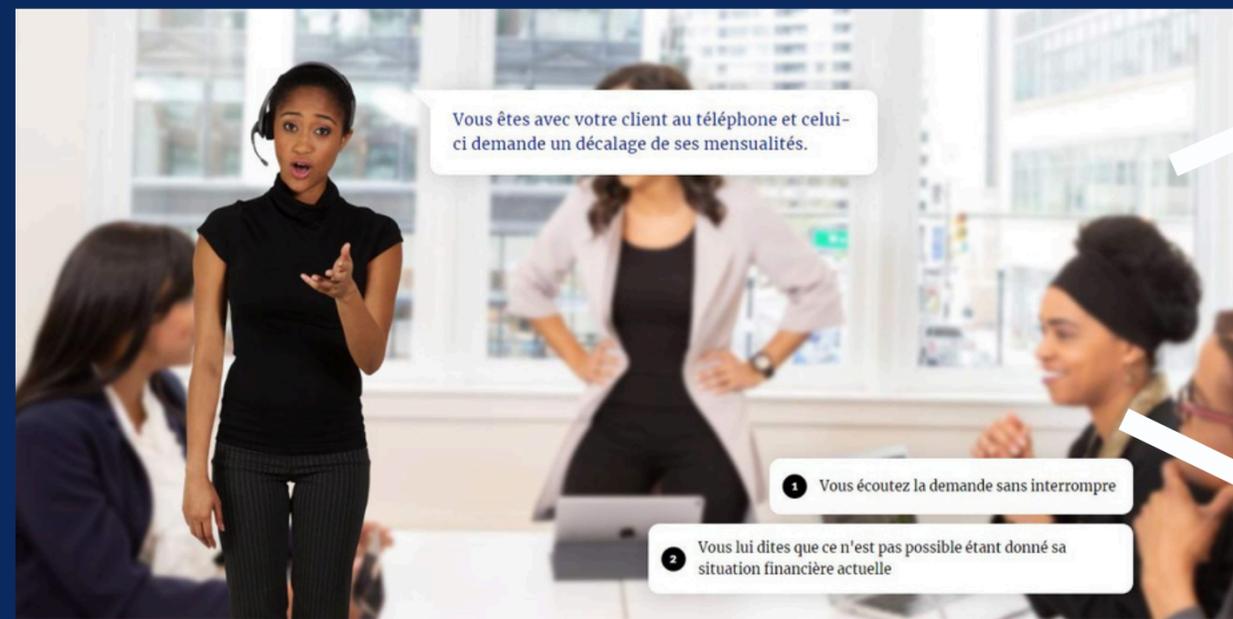
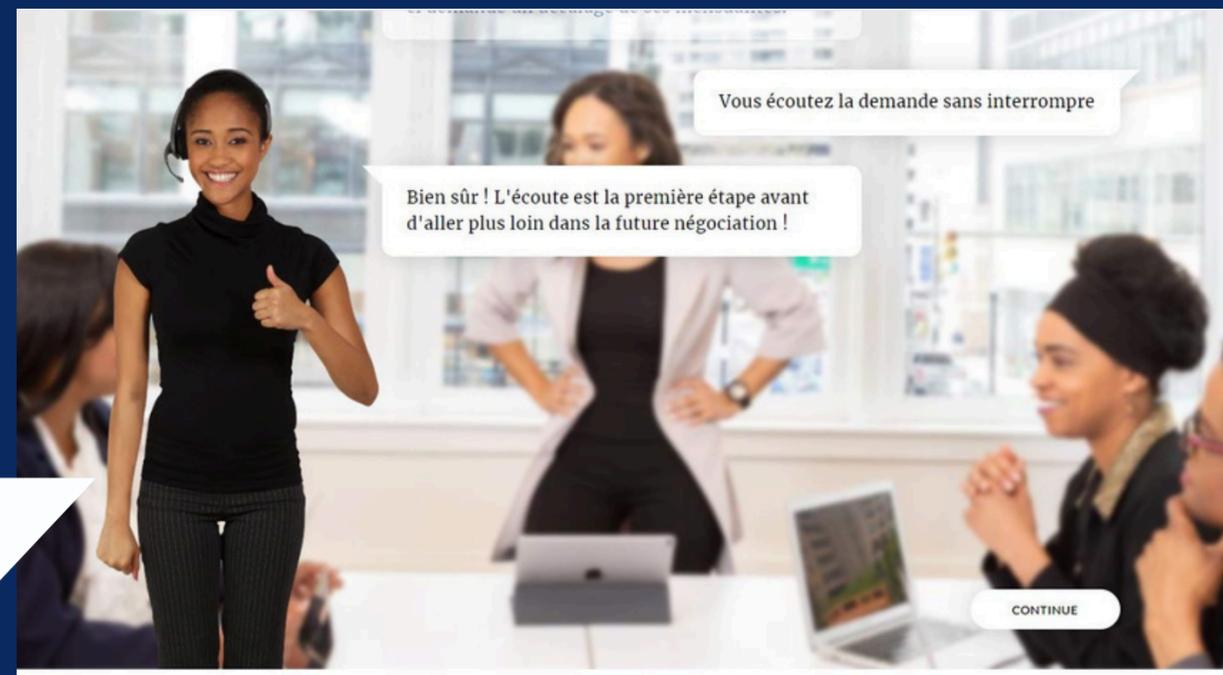
Indication du nombre correct de cartes avec la possibilité de refaire le test.



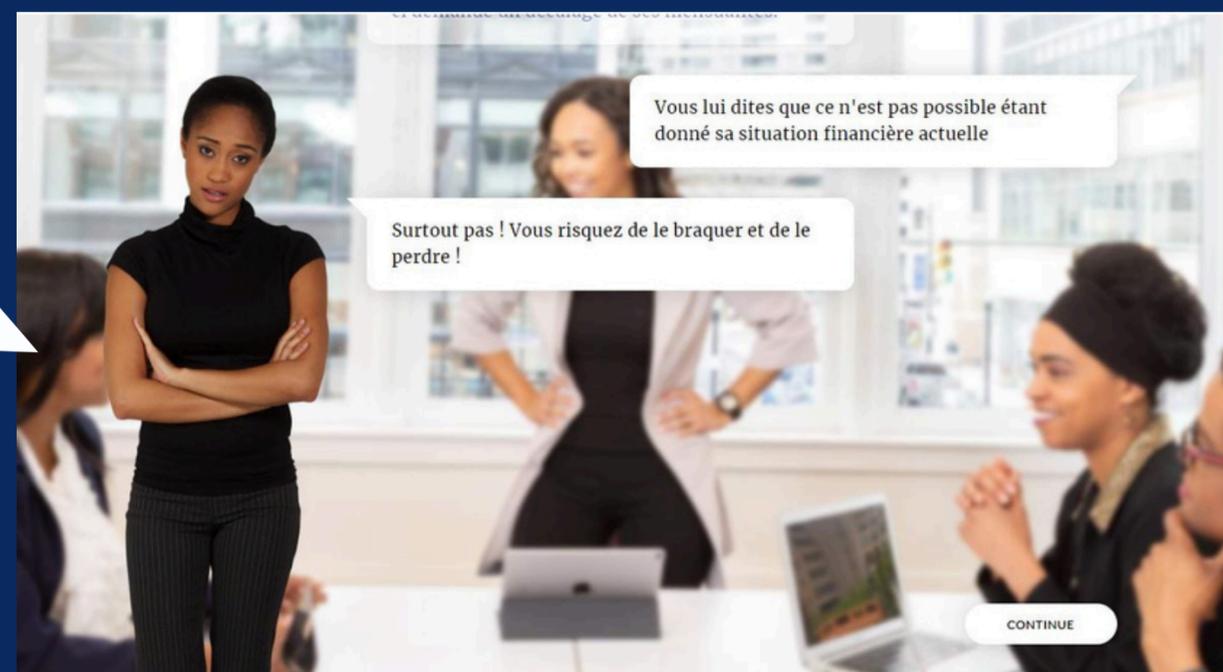
**2. Mises en situation** : dans une demande comme celle formulée par le commanditaire, les mises en situation sont importantes. J'ai donc créé dans RISE 360 plusieurs mises en situation avec un agent pédagogique qui pose les questions et qui fait les feedback en changeant d'attitude selon les réponses. La photo d'arrière-plan décrit un milieu corporate tel que la banque et l'agent pédagogique change d'attitude en fonction des réponses obtenues.



FEEDBACK  
POSITIF



FEEDBACK  
NEGATIF



J'ai élaboré 7 mises en situation sur le même format.

## B . Production sur StoryLine :



**OBJECTIF :** Concevoir sur Storyline un module e-learning de 6 minutes sur le thème de la **NEGOCIATION** .

### MISSIONS :



- Concevoir un synopsis
- Storyboarder pour Storyline
- Réalisation du module

Ce micro-learning de 6 minutes sur la négociation porte sur les évaluations.

Le choix de l'outil Storyline a été imposé par le commanditaire.

Cet outil qui est plus complet que RISE 360 m'a permis d'effectuer un micro-learning interactif en incluant des audios, et de l'interactivité dans mes quiz puisqu'il s'agit d'un micro-learning sur l'évaluation.

J'ai utilisé la méthode inductive car cette capsule devait être autonome.

J'ai utilisé un agent pédagogique afin de simuler l'engagement social de l'apprenant vis-à-vis de son apprentissage.

Il accompagne l'apprenant tout au long de ce module. Il lui signifie les bonnes et mauvaises réponses en apportant des feedback étoffés pour chaque mauvaise réponse afin de faciliter l'ancrage mémoriel.



# Conception du synopsis :



## SYNOPSIS MODULE: Application du protocole de négociation raisonnable à bon escient : démarche inductive

Version : V1

Auteur : Delphine Mauro

Numéro écran	Objet/nom étape	Objectif/méthode pédagogique	Contenu de formation	Type d'activité	Ressources	Evaluation	Durée
E1	Introduction	A travers cette formation immersive l'apprenant sera en capacité de savoir mener une négociation raisonnable	Présentation de la capsule	Visualisation d'une slide	powerpoint		30's
E2	Les attitudes à adopter face au client	Identifier le bon comportement lors d'une conversation téléphonique avec le client	Mise en situation : dialogue entre le conseiller bancaire et un client	L'apprenant va désigner la réponse en cliquant sur la réponse appropriée	avatar animé + image de fond	sommative	30's
E3		Méthode inductive : après la mise en situation l'apprenant aura l'apport théorique	Feedback étoffé	Feed-back court + écran de synthèse à suivre quel que soit le résultat obtenu	avatar animé + explication		1 minute
E4	Les différents palliers de la négociation	Comprendre les notions de palliers de négociation	Mise en situation : dialogue entre le conseiller bancaire et un client	L'apprenant va désigner la réponse en cliquant sur la réponse appropriée	avatar animé + image de fond	sommative	30's
E5		Méthode inductive : après la mise en situation l'apprenant aura l'apport théorique	Feedback étoffé	Feed-back court + écran de synthèse à suivre quel que soit le résultat obtenu	avatar animé + explication		1 minute
E6	Mise en application du bon pallier à obtenir	Appliquer à bon escient les différents palliers de la négociation	Mise en situation : dialogue entre le conseiller bancaire et un client	L'apprenant va désigner la réponse en cliquant sur la réponse appropriée	avatar animé + image de fond	sommative	30's
E7		Méthode inductive : après la mise en situation l'apprenant aura l'apport théorique	Feedback étoffé	Feed-back court + écran de synthèse à suivre quel que soit le résultat obtenu	avatar animé + explication		1 minute
E8	Conclusion	S'assurer que l'objectif pédagogique a été atteint	Remerciements d'avoir suivi cette capsule avec les essentiels à retenir + lien vers des ressources	Visualisation d'une slide	powerpoint		30 's

Ce synopsis a pour but de produire un storyboard afin de créer ensuite le module sur Storyline. Il a pour but **l'application du protocole de négociation raisonnable** dans une démarche inductive. Selon la théorie du double-codage et pour une meilleure compréhension de l'apprenant j'ai alterné, textes, audios et visuels. Il y a donc

- **un système d'entrée** (Ecran 1 : introduction)
- **un système d'apprentissage** (écrans de 2 à 7 comprenant l'étude de situation, l'exercice et les feedbacks afin de rappeler à l'apprenant ce qu'il fallait répondre en cas de mauvaise réponse)
- **un système de sortie** (E8 conclusion du module avec renvoi sur des ressources complémentaires)



# Conception du storyboard :

## CHARTRE GRAPHIQUE

- Police des textes : Source sans pro
- Taille des textes : 24 pt
- Taille des consignes : 24 pt et toutes en italique / en **bold** pour l'action à effectuer
- Couleur des boutons :
  - Violet : #525FFF
  - Blanc : #ffffff
- CODE COULEUR Banque Populaire :
  - BLEU CLAIR : #369ad4
  - BLEU FONCE : #062499

## NOMENCLATURE

ENTREE	DUREE 25's		
ECRAN	DESCRIPTION	OBJECTIFS ECRAN	Durée
E1	ECRAN D'ACCUEIL	SPLASH SCREEN	10's
E2	INTRODUCTION	PRESENTATION DE LA CAPSULE	15's
<b>APPRENTISSAGE</b>			
DUREE : 360's			
ECRAN	DESCRIPTION	OBJECTIFS ECRAN	Durée
E3	Les comportements	Adopter le bon comportement face au client	90's
E4	Les paliers de négociation	Comprendre et identifier les notions de palier de négociation	90's
E5	Le bon palier à atteindre	Appliquer le bon palier de négociation	90's
E6	Les contreparties financières	Appliquer la bonne contrepartie financière	90's
<b>SORTIE</b>			
DUREE : 15's			
ECRAN	DESCRIPTION	OBJECTIFS ECRAN	Durée
E7	CONCLUSION	Rappel notions importantes	15's
<b>TOTAL CAPSULE</b>			<b>6,6 minutes</b>

Ecran 1 : Splash screen  
Ecran 2 : Introduction

E1\_01  
E2\_01

Ecran 3 : Les comportements

E3\_01 (activité formative)  
E3\_01\_a (feedback positif)  
E3\_01\_b (feedback négatif)

Ecran 4 : Les paliers de négociation

E4\_01 (activité formative)  
E4\_01\_a (feedback positif)  
E4\_01\_b (feedback négatif)

Ecran 5 : Le bon palier à atteindre

E5\_01 (activité formative)  
E5\_01\_a (feedback négatif)  
E5\_01\_b (feedback positif)

Ecran 6 : Les contreparties financières

E6\_01 (activité formative)  
E6\_01\_a (feedback négatif)  
E6\_01\_b (feedback négatif)  
E6\_01\_c (feedback positif)

Ecran 7 : Conclusion

E7\_01

# 1er screenshot du storyboard : certains éléments comme l'avatar ont été modifiés lors de la production sur Storyline

Séquence : ACCUEIL

Ecran 1 : Splash screen

Référence : E1\_01

Durée : 10' s



Bienvenue dans cette capsule auto-formative de 6 minutes sur la négociation.

Après cette formation vous serez en capacité de savoir mener une négociation raisonnable.



C'EST PARTI !

## Texte à l'écran :

Text\_titre \_ E1\_01 : LA NEGOCIATION

Texte\_ E1\_02 : Bienvenue dans cette capsule auto-formative de 6 minutes sur la négociation. Après cette formation vous serez en capacité de savoir mener une négociation raisonnable.

**Navigation :** Arrivée automatique sur la page d'accueil puis accès à l'écran.

## Intéraction/Animations :

L'image et l'audio se lisent et s'écoutent en même temps.  
Le bouton « c'est parti ! » arrive avec un effet « glissé » après la lecture du texte (écrit et oral) et renvoie sur la page suivante.

## Médias :

Image\_photo\_01 jpeg

Forme carré

Image\_logo BP\_01 jpeg

Avatar

Son : Audio MP3 (voix off) : bouton bleu avec haut parleur

Texte audio : Bienvenue dans cette capsule auto-formative de 6 minutes sur la négociation. Après cette formation vous serez en capacité de savoir mener une négociation raisonnable.:

Bouton rectangulaire arrondi aux angles



# Conception du microlearning sur Storyline : LA NEGOCIATION



**LA NEGOCIATION**

BANQUE POPULAIRE +X



Bienvenue dans cette capsule auto - formative de 6 minutes sur la négociation. Je m'appelle LAURA et je vais vous guider à travers ce module.

Après cette formation vous serez en capacité de savoir mener une négociation raisonnable.

Cliquez sur les onglets suivants pour découvrir leurs fonctions :

**RETOUR** **SUIVANT**

**CONTINUER**

BANQUE POPULAIRE +X

## INTRODUCTION

Dans cette capsule auto-formative complémentaire de la formation NEGOCIATION, nous aborderons les séquences suivantes :

1. **Identifier** le bon comportement à adopter lors d'une conversation téléphonique avec votre client.
2. **Comprendre** et identifier les notions de paliers de négociation.
3. **Appliquer** le bon palier de négociation avec la bonne contrepartie financière.



**RETOUR** **SUIVANT**

Chronologie	États	Commentaires
<input type="checkbox"/>		00:01
<input type="checkbox"/>		00:02
<input type="checkbox"/>		00:03
<input type="checkbox"/>		00:04
<input type="checkbox"/>		00:05
<input type="checkbox"/>		00:06
<input type="checkbox"/>		00:07
<input type="checkbox"/>		00:08
<input type="checkbox"/>		00:09
<input type="checkbox"/>		00:10
<input type="checkbox"/>		00:11
<input type="checkbox"/>		00:12
<input type="checkbox"/>		00:13
<input type="checkbox"/>		00:14
<input type="checkbox"/>		00:15
<input type="checkbox"/>		00:16
<input type="checkbox"/>		00:17
<input type="checkbox"/>		00:18
<input type="checkbox"/>		00:19
<input type="checkbox"/>		00:20
<input type="checkbox"/>		00:21
<input type="checkbox"/>		00:22
<input type="checkbox"/>		bienvenue
<input type="checkbox"/>		BIENVENUE
<input type="checkbox"/>		Audio après
<input type="checkbox"/>		Zone de texte après
<input type="checkbox"/>		Audio cliquez
<input type="checkbox"/>		IMG_NEGO
<input type="checkbox"/>		AVATAR
<input type="checkbox"/>		LOGO
<input type="checkbox"/>		Audio suivant
<input type="checkbox"/>		Audio retour
<input type="checkbox"/>		retour
<input type="checkbox"/>		suivant
<input type="checkbox"/>		continuer
<input type="checkbox"/>		Audio continuer
<input type="checkbox"/>		la negociation
<input type="checkbox"/>		Rectangle 1
<input type="checkbox"/>		c'est parti

Voici le splashscreen du module avec le descriptif chronologique des éléments afin de présenter la capsule .

Cliquez sur l'image pour visualiser la séquence

**BANQUE POPULAIRE +X** 1/4. Identifier le bon comportement à adopter lors d'une conversation téléphonique avec votre client.

Bonjour, je vous appelle car je rencontre des difficultés de trésorerie et j'aurai voulu savoir s'il serait possible de reporter quelques échéances de mon crédit immobilier ?

*Veillez cocher la bonne réponse*

Vous écoutez la demande sans l'interrompre

Vous lui dites que ce n'est pas possible étant donné sa situation financière

RETOUR SUIVANT

**BANQUE POPULAIRE +X** 1/4. Identifier le bon comportement à adopter lors d'une conversation téléphonique avec votre client.

Bonjour, je vous appelle car je rencontre des difficultés de trésorerie et j'aurai voulu savoir s'il serait possible de reporter quelques échéances de mon crédit immobilier ?

**Correct**

Bien sûr ! L'écoute est la première étape avant d'aller plus loin dans la future négociation ! Si vous l'interrompez il n'y aura plus de négociation et vous risquez de perdre votre client.

Continuer

RETOUR SUIVANT

---

**BANQUE POPULAIRE +X** 1/4. Identifier le bon comportement à adopter lors d'une conversation téléphonique avec votre client.

Bonjour, je vous appelle car je rencontre des difficultés de trésorerie et j'aurai voulu savoir s'il serait possible de reporter quelques échéances de mon crédit immobilier ?

**Incorrect**

Surtout pas ! Vous risquez de le braquer et de le perdre. Il faut lui laisser le temps d'expliquer sa demande afin de l'amener à négocier dans un palier raisonnable.

Continuer

RETOUR SUIVANT

Le quiz consiste à choisir la bonne réponse parmi deux propositions. Audio d'une femme qui exprime sa demande par téléphone. Selon la bonne ou mauvaise réponse les feedback s'affichent sur la même page (positifs ou négatifs) que la question.

Cliquez sur l'image pour visualiser la séquence

**Félicitations !**

**Vous avez terminé cette capsule auto-formative sur la négociation !**



BANQUE POPULAIRE +X

**Désormais vous savez :**

- 1. Identifier** le bon comportement à adopter lors d'une conversation téléphonique avec votre client.
- 2. Comprendre** et identifier les notions de paliers de négociation.
- 3. Appliquer** le bon palier de négociation avec la bonne contrepartie financière.

**VOIR LES RESSOURCES**



BANQUE POPULAIRE +X

## RESSOURCES

### NEGOCIER ça signifie quoi ?

Un échange entre deux ou plusieurs interlocuteur.rice.s où chacun.e va s'efforcer de convaincre l'autre, va tenter d'obtenir des concessions ou des améliorations d'une situation existante ou à venir. De façon normale, cette discussion doit se terminer par un compromis, les techniques de négociation servant précisément à éviter la rupture.

### Les 10 règles d'or de la négociation

1. Considérer le conflit comme normal : Favorable à une négociation réussie
2. Laisser l'autre dérouler son jeu avant de dévoiler vos cartes
3. Savoir dire non à toute proposition idéale de notre interlocuteur. Argumenter son refus calmement
4. Savoir tenir bon sur votre proposition idéale, ne pas craindre la rupture ou le chantage.
5. Toujours prendre ce que l'on vous donne sans pour...
6. Jouer sur l'ambiance : calme, silence, accélération, l...
7. Faire preuve de patience
8. Isoler l'acquis du non acquis, ou reste à négocier
9. Conclure à chaud, sans laisser trainer, faire dire la s...
10. Formaliser ce qui est dit

PRECEDENT

BANQUE POPULAIRE +X

## LES PALIERS DE NEGOCIATION



ACHETEUR

Idéal

Plafond

TERRAIN DE NEGOCIATION

Plancher

Idéal

VENDEUR

### Principes de négociation

PROPOSITION IDEALE

Effort / Concession

RAISONNABLE

COUTREPARTIE 1

Effort / Concession

PLANCHER

COUTREPARTIE 2

SUIVANT

**C'est à vous !**



BANQUE POPULAIRE +X

## LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

1. Adopter un état d'esprit offensif
2. Négocier par paliers (3 au maximum)
3. D'un palier à l'autre, exiger des contreparties (préparées en amont)
4. Maximiser la remise consentie
5. Minimiser l'écart tarifaire avec le concurrent éventuel
6. Rester sur le terrain du rationnel. Attention aux phrases qui fâchent
7. Permettre au client de toujours pouvoir sauver son honneur, son amour propre.
8. Utiliser la technique du pré-close.
9. Prévoir la situation de blocage et utiliser les concessions autres que tarifaires.

PRECEDENT



C. PRODUCTION SUR RISE 360

# 30 minutes pour soutenir la parentalité à travers l'éveil artistique et culturel du jeune enfant

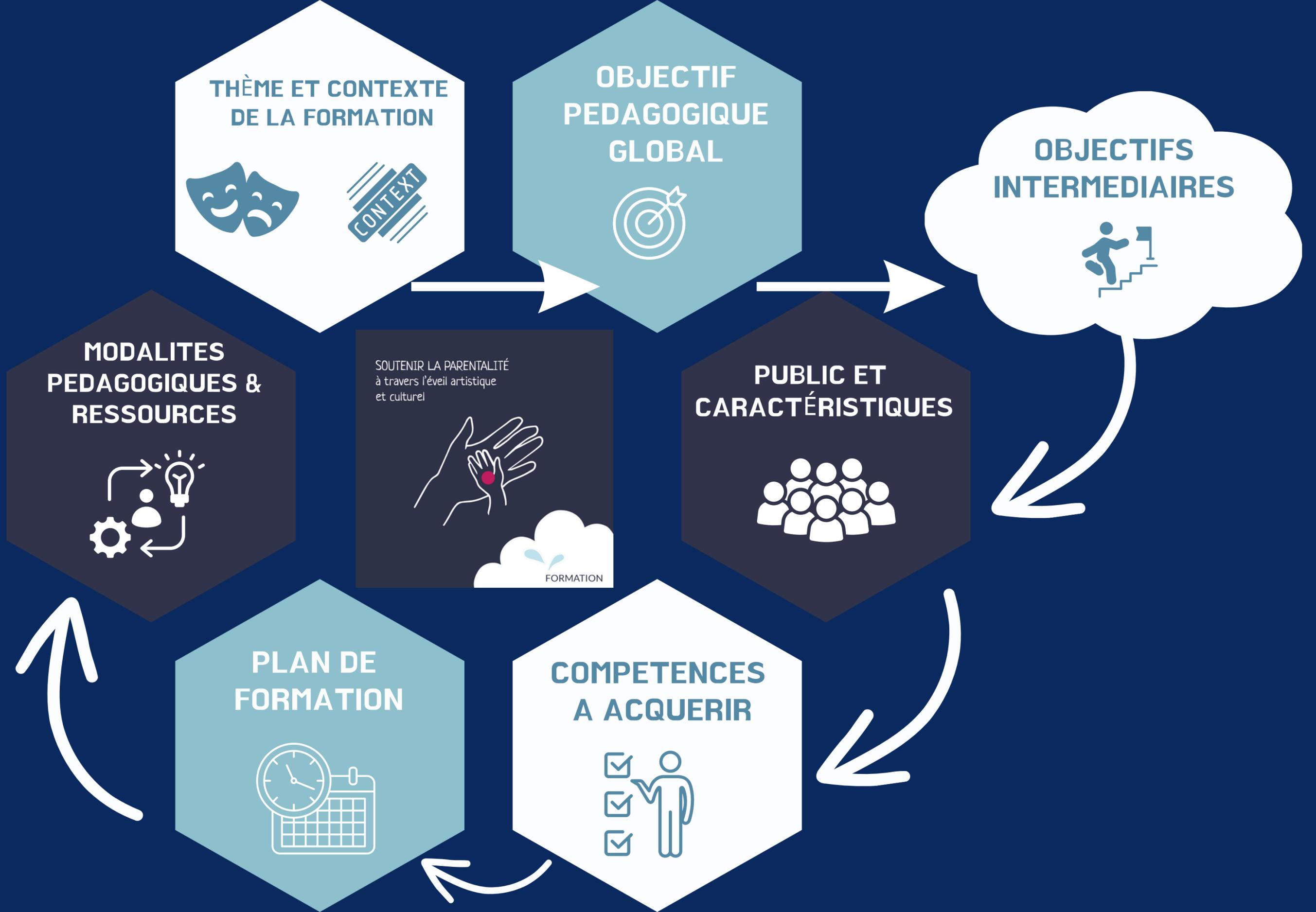
SOUTENIR LA PARENTALITÉ  
à travers l'éveil artistique  
et culturel



---

EXEMPLE DE SCENARIO  
PEDAGOGIQUE GLOBAL

FORMATION



SEQUENCE	OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	CONTENUS	METHODE PEDAGOGIQUE	ACTIVITES	OUTILS/SUPPORTS	EVALUATION	DUREE
Introduction	Présenter le programme de la formation	Présentation de la capsule Qu'allons-nous faire en 30 minutes ?	Méthode expositive	Vidéo de présentation du micro-learning.	VYOND	NON	47 sec
<b>S1: L'éveil artistique et culturel avant 3 ans</b>	Définir l'éveil artistique et culturel et le situer à travers des repères historiques .	S,1,1 Définition de "Qu'est ce que l'éveil artistique et culturel du jeune enfant ?" S,1,2 Rappel des repères historiques/	MIXTE : affirmative et démonstrative	Visualisation des différentes définitions liés à l'éveil artistique/citation Arno Stern/écoute d'un audio sur les repères historiques/cartes à retourner sur dates clés et visionnage d'une vidéo sur l'évolution des lieux d'accueil du jeune enfant depuis le siècle dernier	RISE 360 (lecture sous forme de processus,citation, voix-off ,cartes à retourner (canva pour visuels)/vidéos youtube	NON	2,5 min
		S.1.3 QUIZ	Evaluation formative/ méthode interrogative	3 QUIZ : cases à cocher, appairement et 1 mise en situation	RISE 360	OUI	54 s
<b>TOTAL S 1</b>							<b>3,04</b>
<b>S2: L'enjeu de l'éveil artistique dans le développement de l'enfant</b>	Comprendre l'enjeu de l'éveil artistique et culturel dans le développement de l'enfant	S.2.1 Présentation de Sophie Marinopoulos psychologue clinicienne/ S.2.2 Qu'est ce que la malnutrition culturelle et comment y pallier ?	MIXTE: affirmative et démonstrative	Lecture de la biographie de S Marinopoulos / visionnage de 2 vidéos de Sophie Marinopoulos sur la malnutrition culturelle et de l'importance de l'éveil culturel et artistique chez le jeune enfant/lecture de la citation sur la malnutrition culturelle/	RISE 360 / biographie sur genially / citation/vidéo youtube	NON	6,65

## C. REALISATION SUR RISE 360

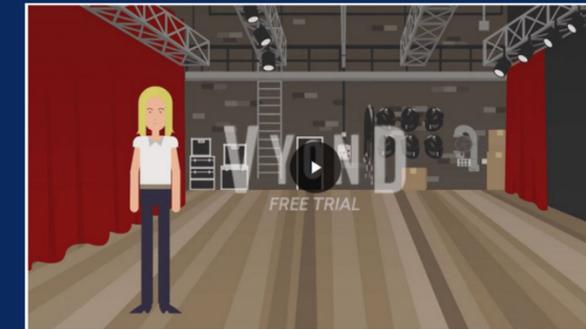
J'ai décidé de réaliser cette production sur RISE 360 car c'est un outil peu coûteux et simple d'utilisation. Les blocks sont adaptés à la formation. Dans ce module e-learning de 30 minutes, composé de 5 séquences, j'ai alterné audios, vidéos et textes afin de garder l'attention des apprenants tout au long de la formation qui vient en complément de la formation d'une journée en présentiel. Tous les boutons "suivant" sont bloqués tant que l'apprenant n'a pas pris connaissance du cours (demande du commanditaire) Aucun scoring non plus .

### Bienvenue !

Cette capsule sur « Soutenir la parentalité à travers l'éveil artistique et culturel du jeune enfant » vient en complément de la formation que vous avez eue en présentiel.

Cours **sonorisé**

Durée : **30 minutes**



Vidéo de présentation de la séquence faite sur VYOND Avatar à l'image de la formatrice indiquant ainsi une continuité avec la formation en présentiel.

📁 Qu'allons nous faire en 30 minutes ?

☰ S.1 L'éveil artistique et culturel avant 3 ans

☰ S.2 L'enjeu de l'éveil artistique et culturel dans le développement de l'enfant

☰ S.3 L'apport des activités artistiques et culturelles dans le développement du jeune enfant

☰ S.4 Le soutien à la fonction parentale

☰ S.5 Les techniques et exemples de mise en place d'ateliers d'éveil



📁 Conclusion

Vidéo de conclusion de la séquence faite sur VYOND

**Cliquez sur les vidéos pour les visualiser**

☰ S.1 L'éveil artistique et culturel avant 3 ans

Lesson

EDIT CONTENT

**Cours** : Processus, citation, audio, cartes à retourner, vidéo  
**Quiz** : cases à cocher, appairement, mise en situation

☰ S.2 L'enjeu de l'éveil artistique et culturel dans le développement de l'e...

Lesson

EDIT CONTENT

**Cours** : biographie faite sur [GENIAL LY](#), vidéos you tube,  
**Quiz** : cartes à distribuer, cases à cocher, mises en situation

☰ S.3 L'apport des activités artistiques et culturelles dans le développeme...

Lesson

EDIT CONTENT

**Cours** : audio, marqueurs, cartes à retourner, vidéo  
**Quiz** : cartes à distribuer, appairement, cases à cocher, mise en situation

☰ S.4 Le soutien à la fonction parentale

Lesson

EDIT CONTENT

**Cours** : définition, vidéo, audio, cartes à retourner, audio, marqueurs  
**Quiz** : cases à cocher, mises en situation

☰ S.5 Les techniques et exemples de mise en place d'ateliers d'éveil

Lesson

EDIT CONTENT

**Cours** : onglets à cliquer, processus,  
**Quiz** : cases à cocher, appairement et mises en situation