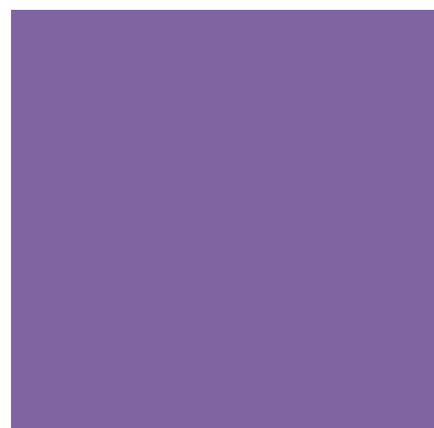


+

# Témoignage

Filière économie gestion  
Académie de Lyon  
5 novembre 2015



MINISTÈRE  
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,  
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
ET DE LA RECHERCHE



## L'adaptation en action

Samia DELLIDJ

Lycée des métiers Les Canuts



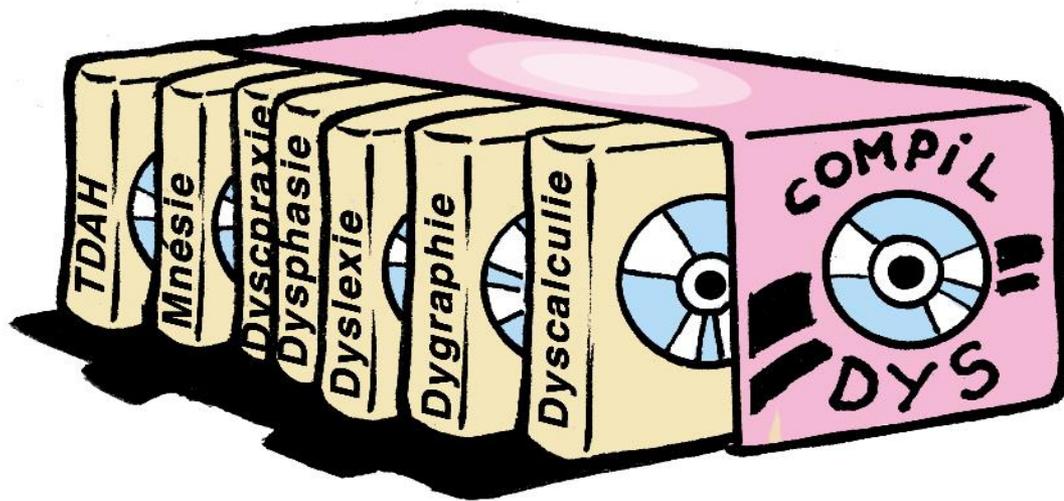


# + Nouveaux publics de CAP

- Profil des élèves

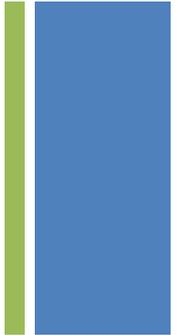
Origine : SEGPA – IME – MLDS – ULIS

- Apprentissage : des dys, des diff !



- Attitude

Agrégation d'opposition, baisse de motivation



## Contexte



en place de bonnes stratégies  
d'apprentissage et d'encodage \*?

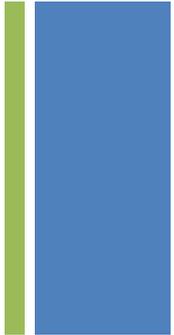
## Problématique

**Comment mettre en place de bonnes stratégies  
d'apprentissage et d'encodage \*?**

*\*On entend par Encodage le "processus qui transforme un événement ou un fait en une trace mnésique » Tulving 1983*



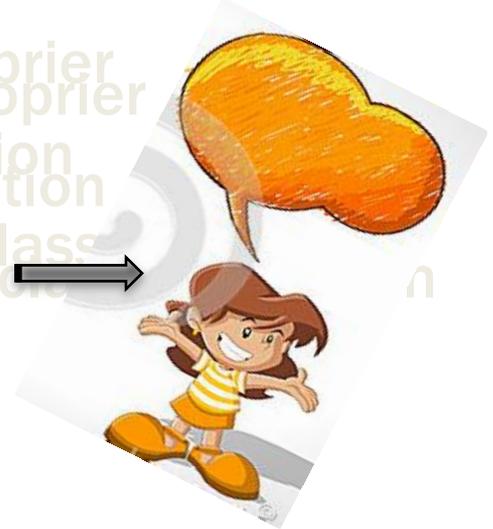
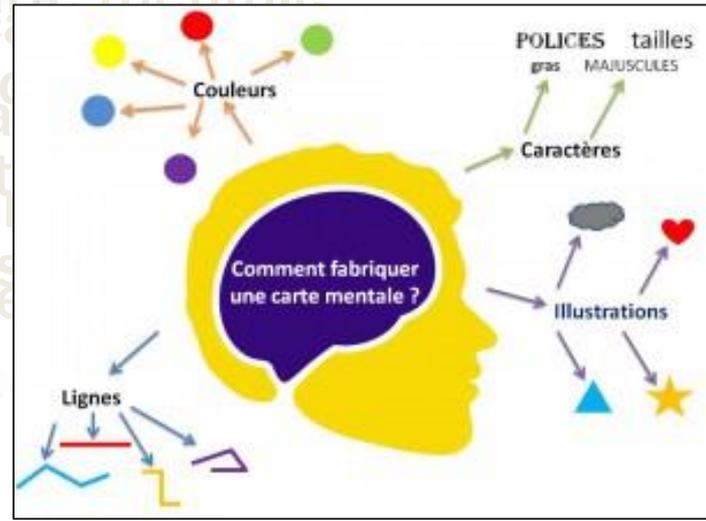
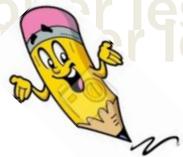
# Etape 1. Privilégier l'utilisation de démarches et de supports visuels



**Mots**



- Résumer en mots clés
- Réaliser sa carte mentale
- Présenter sa carte
- Utiliser sa carte
- Répertoirer les



# Comparatif entre le cours classique et sa reformulation en carte mentale

## LES METHODES ET TECHNIQUES DE VENTE

### 1. Les méthodes de vente de contact en magasin

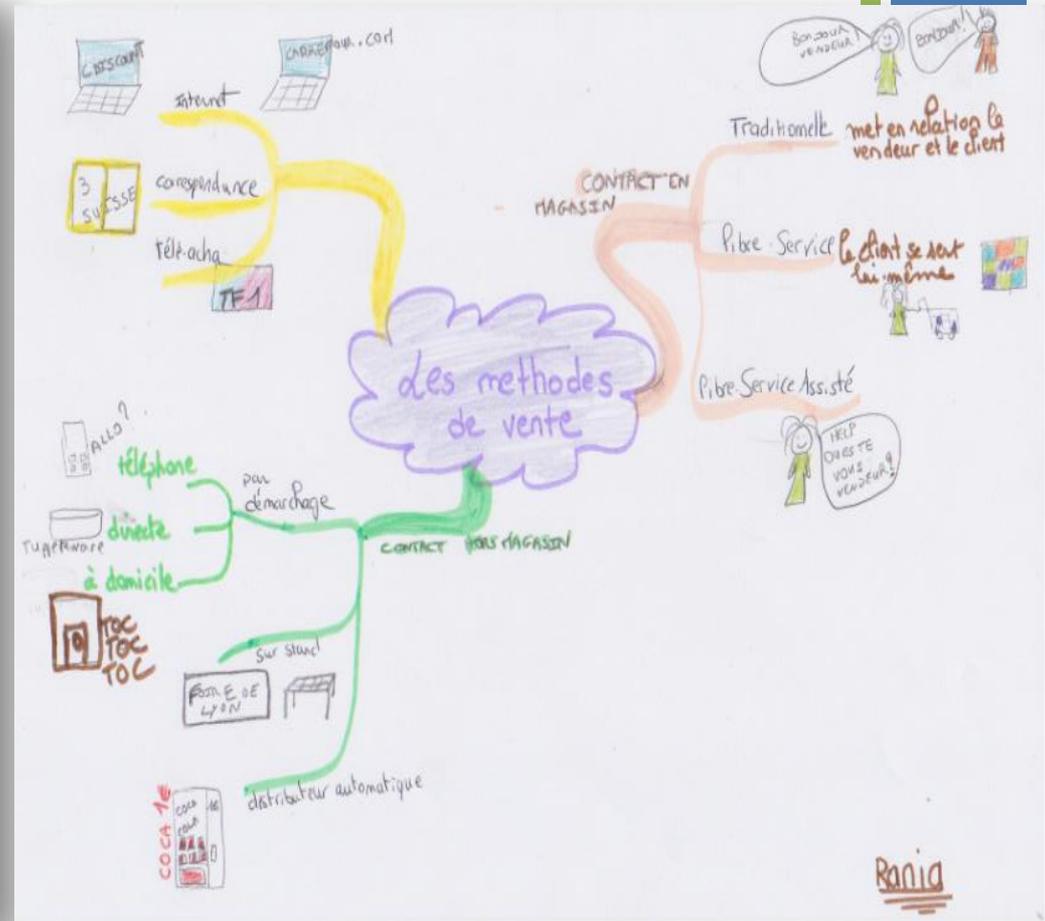
- **La vente traditionnelle** : elle met en relation le vendeur et le client. Le vendeur est l'intermédiaire essentiel entre le produit et le client. *天 \**
- **La vente en libre service** : Le client a un libre accès au produit, sans présence du vendeur. Le client choisit lui-même le produit, le place éventuellement dans un panier ou un chariot et règle son achat à la caisse. *X*
- **La vente en libre service assisté** : Le vendeur est à la disposition du client, si ce dernier désire un conseil. *天 ?*

### 2. Les méthodes de vente de contact hors magasin

- **La vente par démarchage** : elle se présente sous trois formes :
  1. **La vente par téléphone** : un télévendeur contacte un client repéré à l'avance dans un fichier.
  2. **La vente directe** : un animateur vend des produits au cours de réunions.
  3. **La vente à domicile** : un démarcheur se rend, spontanément, au domicile des clients, situés dans une même zone géographique. *天*
- **La vente sur stand** : elle s'effectue lors d'une exposition, d'un salon, d'une foire commerciale. Le vendeur présente ses produits qui peuvent être vendus sur le stand.
- **La vente par distributeur automatique** : Elle permet au client de choisir d'acheter un produit ou un service, dans un délai très court, à n'importe quel moment de la journée. Il règle en espèces ou par carte bancaire. *天*

### 3. Les méthodes de vente à distance

- **La vente sur le réseau de l'internet** : Le client sélectionne, seul, ses produits sur le site d'un fabricant ou d'un distributeur, il commande, peut payer directement sur le système informatique et est livré à domicile ou chez un commerçant. *天*
- **La vente par correspondance** : Le client sélectionne, seul, ses produits, à partir d'un catalogue. Il paie à la commande ou à la livraison. Il est livré à domicile, chez un commerçant ou à l'espace VPC. *天*
- **Le télé-achat** : C'est une vente à distance réalisée à la suite d'une émission télévisée. Un animateur présente quelques produits. Le client passe commande et est livré à domicile. *天*





Etape2.

## Favoriser l'autorépétition et s'appuyer sur l'évocation

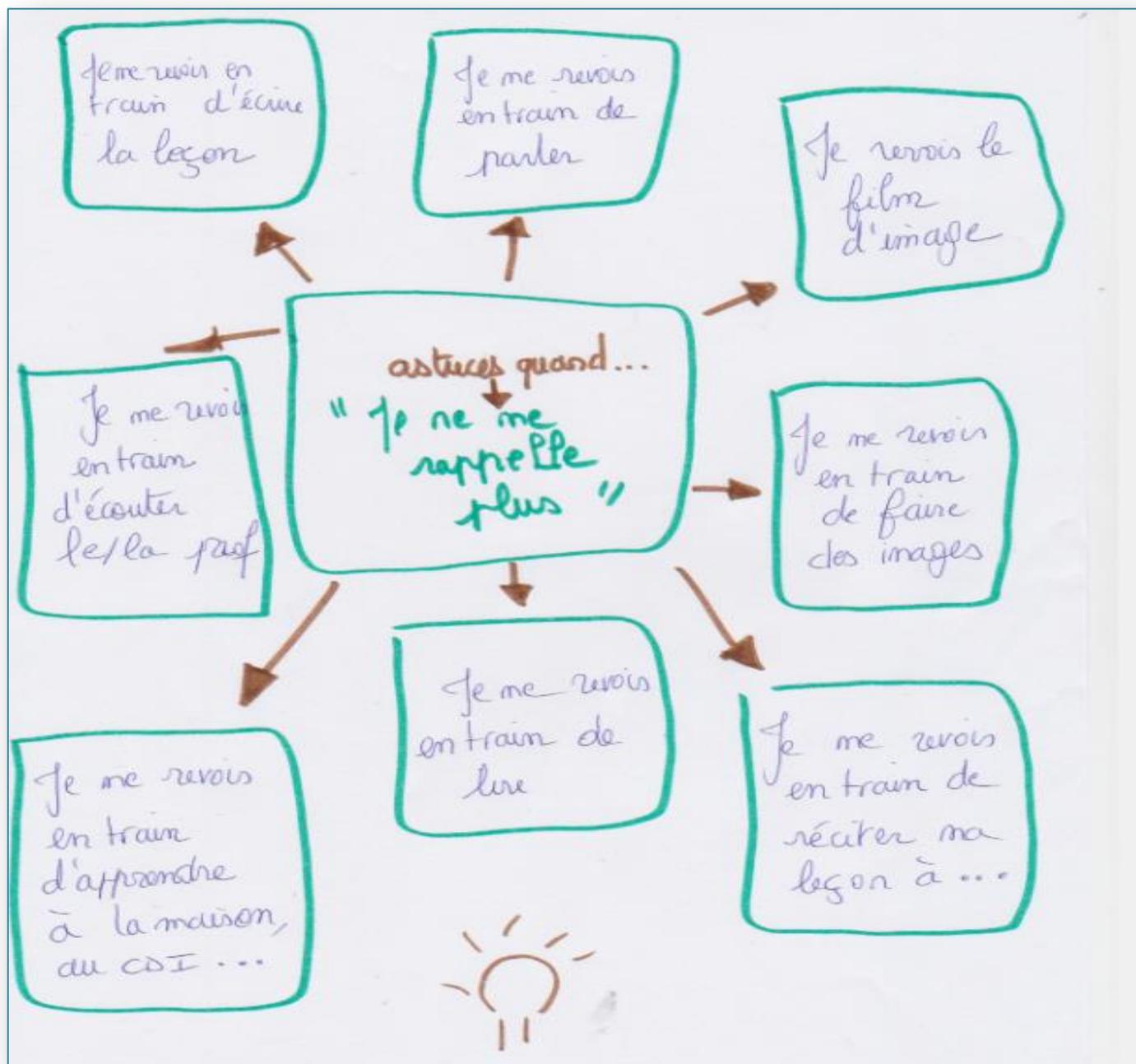
### ■ 1. Faire le récit des souvenirs



« Qu'est-ce que le prof a dit? »

« Qu'est-ce que j'ai écrit? »...

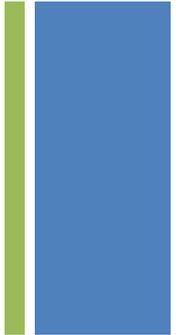






Etape2.

Favoriser l'auto-répétition  
et s'appuyer sur l'évocation



■ 2. Lire en mode détective



Comparer ma leçon avec mon récit des souvenirs



Ce qui n'a pas été mémorisé est pointé par l'élève





## Etape 3. Envoyer au cerveau un message d'utilité

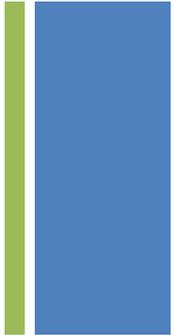
- Se projeter dans le futur
- Se voir en train de faire l'évaluation
- Imaginer les questions de l'évaluation
- Se mettre mentalement dans la peau de quelqu'un qui devrait retenir dans le but de le répéter à quelqu'un d'autre





## + D'autres pistes pour l'évaluation...

- Lire les consignes à haute voix
- Fractionner pour éviter les blocs de texte



Question



Question



Question

≠ Décomposer par étapes : trop d'un coup !

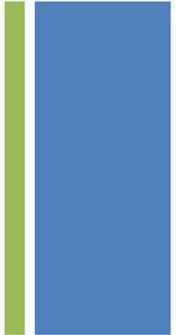


- 1.
- 2.
- 3.



## + D'autres pistes pour l'évaluation...

T\_XTE À TR\_US



avec mots à compléter



- Tableau ou schéma à compléter peuvent aider l'élève surtout s'il manque de soin.
- Ne pas fausser l'évaluation mais **changer les modalités d'évaluation selon le profil de l'élève.**



## EFFETS

- ✓ Moins d'absentéisme
- ✓ De meilleurs résultats aux évaluations
- ✓ Mise en confiance de l'élève : sécurisé, valorisé



## PAROLES D'ELEVES

- « Quitte à être en cours, autant se faire plaisir !... »
- « Maintenant je SAIS que je peux réussir » Ozlem G.