

## M 58 – Animation, communication et négociation professionnelles

Disciplines	Horaires pour l'élève	Cours	TP/TD	Total
SESG/gestion commerciale			29	<b>29</b>
ESC			58	<b>58</b>
TIM			<b>29</b>	<b>29</b>
	<b>TOTAL</b>		<b>116</b>	<b>116 h</b>

### Objectif général du module

**Utiliser des méthodes et des outils de la communication, de l'animation et de la négociation/médiation en situation professionnelle.**

### Objectifs du module

1. Animer en situation professionnelle.
2. Choisir, élaborer et utiliser des supports dans une stratégie de communication professionnelle.
3. Conduire une négociation/médiation en situation professionnelle.

### Présentation du module - Conditions d'atteinte des objectifs

Le module peut s'appuyer sur une action d'animation réfléchi et programmée à l'intention d'un public cible. Il peut s'agir d'une manifestation par exemple une journée portes ouvertes, d'une fête, d'une animation commerciale....

L'événementiel ne peut être confondu avec un projet de développement ou d'animation des territoires ruraux, même s'il peut en constituer un aspect.

### Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

#### **1. Animer en situation professionnelle.**

- 1.1. Concevoir, réaliser, promouvoir et évaluer un événementiel.
- 1.2. Gérer et animer des réunions professionnelles.
- 1.3. Animer, motiver et accompagner une équipe de travail.
- 1.4. Utiliser un espace de travail collaboratif.

#### **2. Choisir, élaborer et utiliser des supports dans une stratégie de communication professionnelle.**

- 2.1. Maîtriser le cycle de conception d'un produit de communication.
- 2.2. Elaborer des supports scripto-audio-visuels professionnels.
- 2.3. Concevoir et mettre en œuvre des pages ou un site WEB.

#### **3. Conduire une négociation/médiation en situation professionnelle.**

- 3.1. Identifier les situations de négociation.
- 3.2. Préparer, réaliser une négociation, en organiser le suivi.
- 3.3. Distinguer les spécificités de la négociation commerciale.