

MÉTHODOLOGIE : COMMENT PRÉPARER NOS ÉLÈVES AU GRAND ORAL ? QUELLES ÉTAPES ?

Etape 1. Choisir un contexte d'organisation, une étude approfondie, un projet de gestion ou une monographie

→ l'élève choisit une organisation selon sa sensibilité, selon ses préférences (étude de gestion de première) OU parmi les organisations utilisées dans les contextes de cours en MSGN ou en ES OU en fonction de la monographie réalisée par l'enseignant ou celle de l'élève.

Etape 2. Analyse/repérage des liens possibles entre le contexte de départ, les notions de(s) programme(s) ES et EC

Reprendre les chapitres réalisés en MSGN et ES jusqu'à maintenant et effectuer un travail de conceptualisation entre les aspects notionnels et la monographie (ou le contexte) = recherche documentaire, formalisation des réponses... (1h par semaine en demi groupe par exemple)

→ Appropriation du contexte par l'élève, accompagnement dans le choix du thème le plus proche de son centre d'intérêt

→ l'élève peut suivre la progression des cours afin d'organiser la présentation de son travail sur Word ou PP

Progression conjointe des programmes de MSGN et ES Mercatique

Programme	Questions de gestion	Notions	
MANA	1.1. Quels produits ou quels services pour quels besoins ?	Démarche et approches <i>marketing</i> . Étude de marché. Veille <i>marketing</i> et commerciale.	C1 MANA
Mercatique	1.1 La personnalisation de l'offre est-elle incontournable ?	Segmentation, ciblage, positionnement Marketing de masse, différencié, concentré	C1 MERCA
MANA	2.1. Comment fédérer les acteurs de l'organisation ?	Intérêts et attentes divergents et convergents des acteurs internes. Culture de l'organisation.	C9 MANA
		Style de direction. Dynamique de groupe : <i>leadership</i> , cohésion, décision de groupe. Coopération.	C10 MANA
		Facteurs de motivation et d'implication : facteurs internes et externes. Qualité de vie au travail.	

Etape 3. Faire réaliser des présentations orales courtes aux élèves sur un point en particulier (grille orale en annexe)

Entraînement à l'oral : qualités oratoires (Babeth)

- par exemple, l'élève SEROUR peut présenter la stratégie mercatique de son organisation en revenant sur les points comme segmentation, ciblage et positionnement = présentation orale sans note et de manière structurée

→ Maîtriser son contexte, affiner ses choix et orienter son travail

Etape 4. Repérage et choix d'une question de gestion dans le programme d'ES à laquelle est sensible l'élève ou en rapprochement avec son travail de recherche et de fond avec sa monographie

→ 2 solutions : soit l'élève est sensible à un document trouvé sur son organisation et il se rapproche de la question du gestion du programme OU BIEN il parcourt le programme d'ES (ou en fonction d'une notion déjà abordée et découverte dans un programme précédent, SDGN, Management, MSDGN...) , trouve une QDG à laquelle il est sensible et la rapproche à ses recherches

Etape 5. Détermination des 2 questions servant de support au Grand Oral

→ Formulation d'une question problématisée / contextualisée en lien entre l'organisation choisie, son étude approfondie (monographie), son projet et la QDG du programme d'ES sélectionnée

→ Exemples de questions possibles :

La communication commerciale mise en place par Raidlight permet-elle d'atteindre les objectifs fixés ?

Les opérations de mécénat et de sponsoring de l'entreprise Raidlight ont-elles les mêmes objectifs ?

Le recrutement externe est-il le moyen pertinent de gérer des nouveaux besoins de compétences pour l'entreprise le Slip français ?

Le Slip Français devrait-il prévoir un accueil et une intégration spécifiques des salariés du siège pour s'assurer du maintien du lien avec l'ensemble du réseau de boutiques ?

Etape 6. Accompagner l'élève dans ses recherches et dans la formulation des réponses aux 2 questions support

→ Les recherches doivent être menées, structurées et pertinentes comme dans les travaux d'étude ou de projet

→ La formulation des réponses doit être structurée, équilibrée (2 parties et 2 arguments par partie) et argumentée (idée + explication + exemple) = possible sur Word, sur PP, schéma, arborescence.... = **cela rejoint l'argumentation !**

→ Se préparer à la prestation orale : communication orale verbale et non verbale, argumentation, écoute active, reformulation

- VOIR LES 3 EXEMPLES MERCA (Christophe)

- VOIR LES EXEMPLES GF / RH (Natacha)