

**Document  
d'accompagnement  
du référentiel de  
formation**

Enseignement agricole  
*Formations grandeur nature*



**Inspection de l'Enseignement Agricole**

**Diplôme : BTSA**

« Développement et animation des territoires ruraux »

**Module : M 58**

Animation, communication et négociation professionnelles

**Objectif général du module :**

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

**Indications de contenus, commentaires,  
recommandations pédagogiques**

Le module peut s'appuyer sur une action d'animation réfléchie et programmée à l'intention d'un public cible. Il peut s'agir d'une manifestation (par exemple une journée porte ouverte), d'une fête, d'une animation commerciale....

L'événementiel ne peut être confondu avec un projet de développement de services en espace rural, même s'il peut en constituer un aspect.

On veillera que l'animation retenue ne soit pas identique avec celle de l'objectif 4 du PIC-M22-donnant lieu au CCF n°2.

**Objectif 1 : Animer en situation professionnelle**

**Objectif 1.1 Concevoir, réaliser, promouvoir et évaluer un événementiel**

Cet objectif est mis en œuvre dans le cadre des activités pluridisciplinaires ESC/SES.

Après avoir pris connaissance des caractéristiques d'un événementiel : genre et son évolution, place dans une campagne de communication, veille documentaire (radio, journaux...) et de son contexte : public(s) objectifs, partenaires, planification; il s'agit de concevoir un événementiel, le réaliser, le promouvoir et l'évaluer.

## **Objectif 1.2 Gérer et animer des réunions professionnelles**

Il s'agit de prendre en compte:

- la préparation
- l'organisation matérielle
- la conduite
- les prolongements

Dans le prolongement du M22 (obj 3) outre des jeux de rôle, l'enseignant propose des situations professionnelles concrètes à observer, et au moins une réunion professionnelle à gérer et conduire en situation réelle. Cette mise en situation peut avoir lieu dans l'établissement, lors des stages ou dans le cadre de participations à différentes structures hors établissement.

## **Objectif 1.3 Animer, motiver et accompagner une équipe de travail**

Il s'agit d'être attentif :

- à la répartition des tâches
- aux déterminants de la motivation et de l'animation
- à la gestion des conflits et médiation
- à l'évaluation individuelle
- à l'évaluation collective du travail réalisé

On peut s'appuyer sur le projet du M55 et sur l'événementiel du M58 et sur toute autre situation professionnelle pour appliquer les contenus de cet objectif.

## **Objectif 1.4 Utiliser un espace de travail collaboratif**

Il est dispensable de mettre en place un espace de travail collectif, de connaître différentes offres (fournisseurs - hébergeurs...) et d'utiliser cet outil dans le cadre de projets réalisés par les étudiants. (Cf. M42 (Obj 3).

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

### **Objectif 2.1 Maîtriser le cycle de conception d'un produit de communication**

Il s'agit d'appliquer les bases techniques, plastiques, graphiques et sonores pour l'élaboration de supports multimédia : image, son, vidéo : compression, formats numériques, caractéristiques physiques, supports physiques. Ces supports sont au service d'une stratégie de communication : adaptation pour l'accueil, communication interne, communication externe.

On aborde la connaissance de la chaîne graphique : conception d'un document (typographie, illustrations), les acteurs de la chaîne graphique, les techniques d'impression (numérique, offset, etc.) ainsi que les formats informatiques d'échanges. (Cf. M42)

### **Objectif 2.2 Elaborer des supports scripto/audio/visuels professionnels**

Il s'agit d'utiliser les outils informatiques dédiés et appliquer les bases techniques, plastiques, graphiques et sonores pour l'élaboration de supports de communication professionnelle.

Les supports élaborés seront adaptés à des situations de communication particulières et intégrés à une stratégie de communication en lien avec l'objectif 1 et le module M54.

### **Objectif 2.3 Concevoir et mettre en œuvre des pages ou un site WEB**

Il s'agit d'aborder :

- la notion de serveur WEB, trafic et capacité du serveur, sites statiques / dynamiques, systèmes de gestion de contenu (CMS), maintenance et mise à jour du site, référencement
- les notions de langage
- les fondements de la création d'un site WEB.
- la mise en œuvre d'un site WEB statique, dynamique.

- la rédaction des spécifications techniques d'un site WEB
- l'utilisation des réseaux sociaux

### **Objectif 3 : Conduire une négociation /médiation en situation professionnelle**

#### **Objectif 3.1 Identifier les situations de négociation**

Cet objectif doit permettre de présenter aux étudiants un éventail assez large des situations de négociation rencontrées dans la conduite d'un projet : négociation d'une convention de partenariat, négociation et médiation dans un cadre de régulation des acteurs, négociation dans un cadre de gestion du personnel, négociation commerciale...

On aborde:

- les situations de négociation
- les types de négociations
- la négociation comme mode de régulation
- les enjeux de la négociation:

#### **Objectif 3.2 Préparer, réaliser une négociation, en organiser le suivi**

Les mises en situation des étudiants, en lien avec les situations professionnelles vécues au cours des projets, des stages... sont indispensables.

Les points suivants sont abordés:

- définition du cadre de la négociation
- préparation de l'entretien (objectifs, outils d'aide, argumentaire, préparation psychologique, prise de rendez-vous)
- prise de contact, présentation, découverte des attentes et de la position de l'autre partie à la négociation
- argumentation- Traitement des objections-Conclusion de la négociation
- évaluation de la négociation réalisée
- suivi , prise en compte et traitement des réclamations

#### **Objectif 3.3 Connaître les spécificités de la négociation commerciale**

On distingue:

- la phase de préparation de la négociation: fichier clients, prospection
- la phase de réalisation de la négociation : enjeux spécifiques, négociation sur le prix
- la phase de suivi de la négociation : mise à jour du fichier client, maintien du contact client...