



mosaic
inclusive investing for founders



Guide de l'enseignant

MOSAIC – investissement inclusif pour les
fondateurs

Curriculum et ressources éducatives libres

www.mosaic4investing.eu

L'art d'enseigner est l'art d'aider à la découverte.

Mark Van Doren



Bienvenue dans notre Guide de l'enseignant **MOSAIC**

Curriculum et ressources éducatives libres

Présentation de notre ressource basée sur la recherche pour aider les éducateurs à offrir une formation plus inclusive et plus efficace.

Notre mission dans le projet **MOSAIC d'investissement inclusif pour les fondateurs** est d'améliorer l'éducation entrepreneuriale des adultes pour les fondateurs sous-représentés et de sensibiliser les investisseurs, favorisant ainsi un accès au financement plus inclusif et créant un entrepreneuriat équitable en Europe

Financé par le Programme d'éducation des adultes ERASMUS+, ce guide propose des recommandations et des stratégies claires pour rendre l'éducation à l'entrepreneuriat accessible et pertinente pour tous. Il est conçu pour relever les défis réels auxquels sont confrontés les éducateurs et les fondateurs, créant ainsi une voie vers des opportunités plus équitables en matière d'entrepreneuriat.

Table des matières

- 01 Bienvenue / Préface
- 02 Référentiel de compétence
- 03 Curriculum et modules
- 04 Les études de cas comme ressource d'apprentissage
- 05 Instructions générales pour les éducateurs
- 06 Options de livraison du cours
- 07 Développer l'expérience d'apprentissage
- 08 Liens utiles et ressources additionnelles



Cofinancé par
l'Union européenne

Financé par l' Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Education et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.



01

Bienvenue / Préface



Bienvenue / Préface

Le projet **MOSAIC** répond à des besoins spécifiques identifiés dans le contexte de l'éducation à l'entrepreneuriat pour les fondateurs sous-représentés.

Ce projet vise à répondre aux besoins spécifiques des fondateurs sous-représentés, qui rencontrent souvent des obstacles importants dans la création et la croissance de leurs entreprises.

Il répond à une lacune importante dans la capacité à éduquer efficacement les fondateurs sous-représentés. Cette situation est due à un manque de connaissances spécialisées, de ressources financières et de capacités. L'éducation offerte doit être plus accessible, inclusive et à jour, intégrant des connaissances complètes en matière de gestion et des compétences plus larges conformément au **cadre EntreComp**.

Les éducateurs ont partagé qu'ils ont besoin de sensibilisation et de ressources pour fournir une éducation à la fois pertinente et percutante. En outre, l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial doit s'adapter pour remédier à ces lacunes, en veillant à ce que l'éducation soit en phase avec les besoins et les défis de l'époque actuelle.



02

Référentiel de compétence

Le cadre de compétences MOSAIC vise à autonomiser les entrepreneurs sous-représentés dans les pays de l'UE en identifiant et en favorisant les compétences et les connaissances essentielles nécessaires à leur réussite. Ce cadre sert d'outil stratégique pour combler les lacunes des systèmes de soutien, en veillant à ce que les entrepreneurs d'origines diverses puissent surmonter les obstacles et les préjugés systémiques.



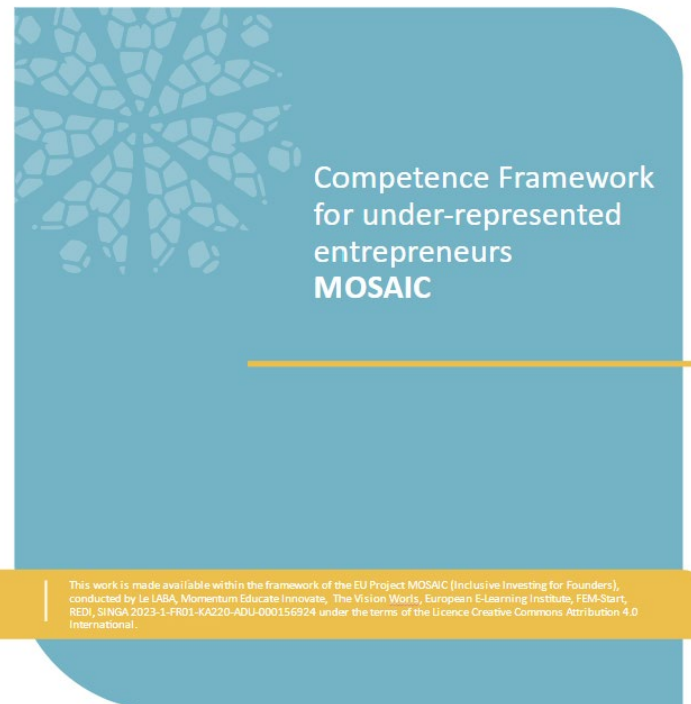
Référentiel de compétence

L'élaboration du cadre de compétences a impliqué un processus en plusieurs phases pour assurer sa pertinence et son efficacité. Dans un premier temps, une revue complète de la littérature a été menée pour identifier les compétences existantes et les lacunes en matière d'entrepreneuriat parmi les groupes sous-représentés. Cela a été suivi par la collecte de données primaires à travers 42 entretiens semi-structurés dans six pays, y compris les idées d'entrepreneurs, d'experts et d'investisseurs. Les données qualitatives recueillies ont ensuite été analysées pour en extraire les thèmes et compétences clés. Enfin, des séances de rétroaction itératives avec les parties prenantes ont été menées pour affiner et valider le cadre, en veillant à ce qu'il réponde aux défis et aux besoins uniques des entrepreneurs sous-représentés.

En fin de compte, ce cadre de compétences vise à soutenir les parcours entrepreneuriaux individuels et à contribuer à un changement sociétal plus large en encourageant un environnement commercial plus inclusif et plus dynamique.

En mettant en évidence les compétences essentielles nécessaires dans différents domaines entrepreneuriaux, le cadre fournit une approche structurée pour développer l'innovation, la réflexion stratégique et la résilience. Il souligne l'importance d'une éducation, d'un mentorat et d'une littératie financière sur mesure, en reconnaissant les défis particuliers auxquels sont confrontés les groupes sous-représentés.

Le cadre de compétences est un outil utile pour les éducateurs en ce sens qu'il couvre



contents

1	Introduction
2	Methodology
3	Core Competencies for Entrepreneurs
3.1	Personal Competencies
3.2	Interpersonal Competencies
3.3	Business Management Competencies
3.4	Sector-Specific Competencies
4	Entrepreneurial Support Systems
5	Overcoming Systemic Barriers and Biases
6	Competence Assessment and Development
7	Implementing the Competence Framework
8	Impact of Competence Framework on Entrepreneurial Success
9	Conclusion
10	References



03

Curriculum et modules

Introduire une ressource basée sur la recherche pour aider les éducateurs et les formateurs en entrepreneuriat avec un programme et des modules pour rendre l'éducation à l'entrepreneuriat accessible et pertinente pour tous. Il est conçu pour relever les défis réels auxquels sont confrontés les éducateurs et les fondateurs, créant ainsi une voie vers des opportunités plus équitables en matière d'entrepreneuriat.



Aperçu du contenu du cours

a) Modules

Le programme MOSAIC comprend dix modules et la structure de cours suivante.

MODULE 1

Je veux commencer une entreprise

- Découvrir la motivation personnelle et l'esprit d'entreprise
- Identifier et tirer parti des talents personnels pour la réussite de l'entreprise
- Quels sont les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs sous-représentés lors du démarrage d'une entreprise ?
- Comprendre les différents modèles d'affaires
- Le positionnement est la clé

MODULE 2

J'ai une idée d'entreprise, et maintenant ?

- Introduction à la validation des idées d'affaires
- Comprendre l'analyse de faisabilité
- Produit minimum viable (MVP)
- Aller de l'avant avec votre idée validée
- Auto-réflexion et références

MODULE 3

Littératie financière et Planification des affaires pour les fondateurs sous-représentés

- Introduction à la littératie financière
- Création du plan d'affaires
- Accès aux ressources financières et au financement
- Contrôle financier et amélioration continue
- Planification de la liquidité et repérage de la crise
- Auto-réflexion et références

MODULE 4

Comment obtenir un financement pour mon entreprise ?

- Comprendre les différents types de financement
- Naviguer dans les critères de financement
- Stratégies pour surmonter les préjugés et la discrimination dans le financement
- Exploration des sources de financement non traditionnelles
- Gestion des risques et planification financière

MODULE 5

Comment gérer mes finances ?

- Introduction à la gestion financière
- Élaboration d'une stratégie financière
- Budgétisation
- États financiers et gestion des flux de trésorerie
- Auto-réflexion et références

MODULE 6

Mise en réseau des fondateurs sous-représentés

- Introduction à la mise en réseau des fondateurs sous-représentés
- Construire des relations avec les investisseurs
- Tirer parti des incubateurs et des événements commerciaux
- Mentorat des entrepreneurs sous-représentés
- Réflexion et auto-évaluation

MODULE 7

Travailler avec des investisseurs

- Élaborer un argumentaire d'investissement convaincant
- Préparation à la diligence raisonnable
- Gestion de la relation avec les investisseurs
- Contrôle et rapport post-investissement
- Auto-réflexion et références

MODULE 8

Aide financière pour les entrepreneurs - médiateurs sous-représentés

- Types de financement disponibles par le biais de la médiation
- Le rôle d'un médiateur financier
- Exigences relatives à la demande de prêt et à la compréhension des conditions du prêt
- Conscience du risque.
- Mise en valeur des réussites ou des échecs

MODULE 9

Marketing et ventes pour les entrepreneurs sous-représentés

- La relation entre le marketing et les ventes
- Construire votre marque
- Quel est votre client idéal ?
- Créez votre boîte à outils marketing
- Faites la vente !

MODULE 10

Gestion des opérations et des ressources.

- Introduction à la gestion des opérations et des ressources.
- Gestion et optimisation de la chaîne d'approvisionnement
- Stratégies d'efficacité opérationnelle et d'évolutivité
- Gestion de la qualité et amélioration continue des performances
- Réflexion et auto-évaluation

Bien que nos modules soient dans l'ordre logique en termes de séquence de planification d'une entreprise, vous remarquerez que les modules d'entrepreneuriat sont en bleu et que les modules liés aux finances sont surlignés en rouge.



Aperçu du contenu du cours

Vous trouverez ci-dessous un aperçu détaillé de chaque module individuel, mettant en évidence un aperçu de ce que le module couvre, des objectifs d'apprentissage, des sujets abordés, des études de cas, des exercices d'apprentissage et des ressources supplémentaires



MODULE 1	Je veux créer une entreprise
Vue d'Ensemble	<p>Ce module est conçu pour doter les entrepreneurs en herbe sous-représentés des connaissances et des compétences fondamentales nécessaires pour commencer leur aventure entrepreneuriale.</p> <p>Il est important de noter qu'il vise à relever des défis uniques et à fournir les outils nécessaires à la réussite.</p>
Objectifs de la formation	<p>Ce module est conçu pour aider les entrepreneurs en herbe sous-représentés à acquérir les connaissances et les compétences dont ils ont besoin pour évaluer leur potentiel et prendre les premières mesures pour créer leur propre entreprise. Tout au long du module, les participants réfléchiront à leurs motivations personnelles, à leurs forces et à leurs domaines de croissance, tout en développant un état d'esprit qui englobe l'apprentissage et la prise d'initiative. Ils exploreront comment surmonter les défis propres aux groupes sous-représentés et découvriront le pouvoir de diverses perspectives. À la fin du module, les participants auront une meilleure compréhension de leur parcours entrepreneurial et la confiance nécessaire pour aller de l'avant avec leurs idées commerciales.</p>
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none">• Découvrir la motivation personnelle et l'esprit d'entreprise• Identifier et tirer parti des talents personnels pour la réussite de l'entreprise• Quels sont les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs sous-représentés lors du démarrage d'une entreprise ?• Comprendre les différents modèles commerciaux• Le positionnement est la clé
Études de cas	<ul style="list-style-type: none">• La ReDI School of Digital Integration• Anna Nooshin : De réfugiée à entrepreneure• La cuisine de Funké• Green Bites• CulturaCrafts• TransTech Social• Abonnements VeggieCrunch• EcoSnackBox
Ressources complémentaires	<ul style="list-style-type: none">• La ReDI School of Digital Integration• La PDG et cofondatrice de la ReDI School of Digital Integration, Anne Kjaer Bathel• Fondateurs de start-up sous-représentés McKinsey

Aperçu du contenu du cours



MODULE 2	J'ai une idée d'entreprise, et maintenant ?
Vue d'Ensemble	<p>Ce module voit le changement d'orientation vers une analyse de faisabilité approfondie pour valider le concept d'entreprise avant d'aller de l'avant.</p> <p>Ce module guidera les entrepreneurs/ fondateurs sous-représentés à travers les étapes essentielles de test et d'affinement de leurs idées commerciales.</p>
Objectifs de la formation	<p>À la fin de ce module, les participants auront une solide compréhension du processus d'analyse de faisabilité et de son rôle essentiel dans la planification des activités. Ils apprendront différentes méthodes pour valider leur marché, y compris le développement et l'utilisation d'un produit minimum viable (MVP). Les participants acquerront des compétences précieuses en étant flexibles et réactifs pendant le développement de produits, ainsi qu'en appliquant une pensée critique et une analyse stratégique pour évaluer la faisabilité et le potentiel de leurs idées commerciales. Ils adopteront également une approche itérative du développement de produits, en utilisant les commentaires pour affiner leur offre. Les participants cultiveront une attitude d'ouverture et de réceptivité aux commentaires de toutes les parties prenantes, y compris les clients et les pairs.</p>
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à la validation des idées d'affaires • Comprendre l'analyse de faisabilité • Produit minimum viable (MVP) • Aller de l'avant avec votre idée validée • Auto-réflexion et références
Études de cas	<ul style="list-style-type: none"> • Wise • Petite boulangerie artisanale en Belgique • Accès urbain
Exercices d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none"> • Validation des idées d'affaires • Planification MVP et boucle de rétroaction
Ressources complémentaires	<ul style="list-style-type: none"> • Quel pourcentage de petites entreprises échouent ? (fundera.com) • Le véritable taux d'échec des petites entreprises • Simon Sinek's Commencez par POURQUOI • OMPI/WIPO - Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle • DPMA Marques commerciales • INPI.fr Bienvenue chez les innovateurs • Comment utiliser Miro Votre guide de démarrage • Comment créer des organigrammes dans Visme - Didacticiel facile étape par étape

Aperçu du contenu du cours



MODULE 3	Littératie financière et planification des affaires pour les fondateurs sous-représentés
Vue d'Ensemble	Ce module permet aux fondateurs sous-représentés d'acquérir les compétences et les connaissances financières essentielles pour gérer et développer leurs entreprises. Il couvre les concepts clés de la littératie financière, tels que la compréhension des termes financiers, la création de plans financiers et la navigation dans le paysage du financement. En outre, des stratégies pratiques de planification d'entreprise sont fournies, adaptées aux défis uniques des fondateurs sous-représentés.
Objectifs de la formation	À la fin de ce module, les participants auront une solide compréhension des concepts financiers clés tels que les revenus, les dépenses et les bénéfices, et reconnaîtront l'importance de la budgétisation et de la planification des activités. Ils acquerront les compétences nécessaires pour créer des plans financiers réalistes, identifier les sources de financement appropriées et présenter des rapports financiers clairs. Les participants développeront des habitudes proactives pour surveiller leurs finances, renforceront la confiance dans la communication avec les investisseurs et cultiveront la résilience dans la gestion des défis financiers. Ce module encouragera également un engagement envers l'apprentissage continu et l'amélioration de la littératie et de la planification financières.
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none">• Introduction à la littératie financière• Création du plan d'affaires• Accès aux ressources financières et au financement• Contrôle financier et amélioration continue• Planification de la liquidité et repérage de la crise• Auto-réflexion et références
Exercices d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none">• Évaluez votre littératie financière• Effets des transactions commerciales sur la planification

Aperçu du contenu du cours



MODULE 4	Comment obtenir un financement pour mon entreprise?
Vue d'Ensemble	<p>Ce module s'appuie sur les différentes voies pour obtenir un financement, y compris les prêts, les subventions et le contexte du capital-risque tel qu'introduit dans le Module 3. Il décrit les critères et les exigences pour accéder au financement et fournit des informations sur les microcrédits, la gestion des risques et les stratégies pour surmonter la discrimination et les préjugés. Le module explore également les sources de financement non traditionnelles telles que le financement participatif et l'investissement d'impact, fournissant des conseils sur la navigation dans le paysage du financement et l'obtention d'un soutien financier.</p>
Objectifs de la formation	<p>À la fin de ce module, les participants comprendront diverses options de financement telles que les prêts, les subventions, le capital-risque et le financement participatif, ainsi que les critères d'éligibilité pour chacun. Ils reconnaîtront également les défis des préjugés et de la discrimination dans le financement et leur impact sur les entrepreneurs sous-représentés. Les participants acquerront les compétences nécessaires pour évaluer les options de financement, préparer des propositions solides et s'engager de manière proactive avec les investisseurs. Ils développeront la résilience dans la navigation dans le paysage du financement, maintiendront une approche éthique des transactions financières et resteront adaptables à l'évolution des conditions du marché.</p>
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none">• Comprendre les différents types de financement• Naviguer dans les critères de financement• Stratégies pour surmonter les préjugés et la discrimination dans le financement• Exploration des sources de financement non traditionnelles• Gestion des risques et planification financière
Études de cas	<ul style="list-style-type: none">• Maria Gomez, EcoTech Solutions
Ressources complémentaires	<ul style="list-style-type: none">• 10 questions à poser avant de demander un prêt bancaire• Ce que fait et ne fait pas une subvention• Répertoire des membres – EBAN• Guides pour les entrepreneurs – EBAN• Guide pour trouver un investissement providentiel - EBAN• AmaElla Lingerie durable et éthique — UpEffect Social Enterprise Crowdfunding (theupeffect.com)• Microfinance Ireland• Communauté EIT #BreakTheBias - Journée internationale de la femme 2022• FASE• Tridos• Centre de connaissances Triodos IM• Phitrust• Capital de démarrage sans dilution Capital plus léger• Clearco Financement du commerce électronique pour les factures et les reçus

Aperçu du contenu du cours



MODULE 5	Comment gérer mes finances ?
Vue d'Ensemble	Ce module se concentre sur une gestion financière efficace. Ce module couvre des sujets essentiels tels que les principes de gestion financière, les techniques de budgétisation, la gestion des flux de trésorerie et les stratégies pour une gestion financière claire et efficace.
Objectifs de la formation	À la fin de ce module, les participants comprendront les concepts financiers clés tels que la budgétisation, les flux de trésorerie et les états financiers, et reconnaîtront l'importance de la budgétisation dans la gestion des finances de l'entreprise. Ils développeront des compétences dans la création de budgets, la lecture d'états financiers et la communication efficace d'informations financières aux investisseurs. Les participants cultiveront également des habitudes de suivi financier régulier, de transparence avec les investisseurs et d'adaptabilité dans la gestion financière. Avec une plus grande confiance dans la gestion des finances et une approche proactive des relations avec les investisseurs, ils s'engageront dans l'apprentissage continu et l'amélioration de la gestion financière.
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none">• Introduction à la gestion financière• Élaboration d'une stratégie financière• Budgétisation• États financiers et gestion des flux de trésorerie• Auto-réflexion et références
Exercices d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none">• Élaboration du budget• Réfléchir – Votre niveau de confort avec les finances

Aperçu du contenu du cours



MODULE 6	Mise en réseau des fondateurs sous-représentés
Vue d'Ensemble	Ce module est une exploration d'apprentissage complète conçue pour autonomiser les entrepreneurs sous-représentés dans leur parcours, en mettant l'accent sur le réseautage, les relations avec les investisseurs, l'exploitation des incubateurs et des événements, ainsi que le mentorat. Tous les domaines vitaux pour le succès relationnel.
Objectifs de la formation	À la fin de ce module, les participants comprendront l'importance du réseautage, des relations avec les investisseurs et du mentorat dans la croissance des entreprises. Ils apprendront à construire et à étendre leur réseau, à présenter efficacement aux investisseurs et à tirer parti des incubateurs et des événements commerciaux pour saisir les opportunités. Les participants acquerront également des compétences dans la gestion des relations mentor-mentoré et la communication avec les investisseurs. Ils développeront des habitudes de réseautage proactives, maintiendront une communication cohérente et évalueront l'efficacité de leurs relations. Avec une confiance accrue, une ouverture aux commentaires et une attention particulière à la croissance à long terme, ils seront prêts à établir des liens durables et significatifs pour soutenir leur parcours professionnel.
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none">• Introduction à la mise en réseau des fondateurs sous-représentés• Construire des relations avec les investisseurs• Tirer parti des incubateurs et des événements commerciaux• Mentorat des entrepreneurs sous-représentés• Réflexion et auto-évaluation
Études de cas	<ul style="list-style-type: none">• Ghaees, un réfugié syrien de 33 ans, a lancé KaouKab• SINGA
Exercices d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none">• Tests d'autoévaluation
Ressources complémentaires	<ul style="list-style-type: none">• L'importance du réseautage pour les entrepreneurs• Comment établir des relations avec les investisseurs• Josh et le réseautage• 10 raisons pour lesquelles chaque entrepreneur devrait avoir un mentor• Le Lean Startup d'Eric Ries :• Communautés de démarrage par Brad Feld• L'activité de capital-risque par Mahendra Ramsinghani• Le manuel de mentorat par Julie Starr• Le pouvoir des pairs par Leon Shapiro• Le guide du mentor par Lois J. Zachary

Aperçu du contenu du cours



MODULE 7	
Travailler avec des investisseurs	
Vue d'Ensemble	Ce module permet aux fondateurs sous-représentés d'acquérir les connaissances, les compétences et la confiance nécessaires pour sécuriser leurs investissements. À la fin, les apprenants seront équipés pour élaborer des argumentaires d'investissement persuasifs, faire preuve de diligence raisonnable, gérer les relations avec les investisseurs et suivre efficacement les progrès après l'investissement.
Objectifs de la formation	À la fin de ce module, les participants auront une compréhension du paysage de l'investissement, y compris les attentes des investisseurs, les éléments clés de l'argumentaire, la préparation à la diligence raisonnable et le maintien de solides relations avec les investisseurs. Ils acquerront les compétences nécessaires pour élaborer des argumentaires convaincants, préparer des documents de diligence raisonnable, gérer les relations en cours avec les investisseurs et mettre en place des systèmes de rapport post-investissement. Les participants développeront également des comportements d'engagement proactifs, mettant l'accent sur la transparence, l'honnêteté et la préparation tout au long du processus d'investissement. Avec un état d'esprit confiant et résilient, ils seront habilités à approcher les investisseurs de manière claire et professionnelle.
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none">• Élaborer un argumentaire d'investissement convaincant• Préparation à la diligence raisonnable• Gestion de la relation avec les investisseurs• Contrôle et rapport post-investissement• Auto-réflexion et références
Exercices d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none">• Préparation du pitch
Ressources complémentaires	<ul style="list-style-type: none">• Fonctionnement du financement de démarrage : capitaux de démarrage, investisseurs providentiels et capital-risqueurs expliqués• SeedBlink (Finlande)• Companisto (Allemagne)• Funderbeam (Estonie)• Leapfunder (Pays-Bas)• WiSEED (France)• Ce pitch à gratter la tête a stupéfié nos investisseurs Elevator Pitch• Page d'accueil - Oren Klaff• Carmine Gallo - Le secret du conteur• Modèle de Pitch Deck pour les startups PPT• Impact X Capital• Ventures non conventionnelles - Investisseur européen dans les technologies d'impact



Aperçu du contenu du cours



MODULE 8	Aide financière aux entrepreneurs - médiateurs sous-représentés
Vue d'Ensemble	Ce module permet aux entrepreneurs sous-représentés d'acquérir les connaissances et les outils nécessaires pour naviguer efficacement dans les options d'aide financière, en particulier les microcrédits et les prêts bancaires, par le biais de la médiation. Ils comprendront les types de financement disponibles et apprendront à travailler avec les agents de crédit pour trouver la meilleure solution pour leur entreprise. Il s'appuie sur le module 4 Comment obtenir un financement pour mon entreprise.
Objectifs de la formation	À la fin de ce module, les entrepreneurs comprendront diverses options de financement, y compris les microcrédits, et le processus de sécurisation d'un prêt, y compris le rôle des agents de prêt et la documentation nécessaire. Ils acquerront des compétences dans la littératie en matière de prêts, l'affinement des plans d'affaires et l'évaluation et l'atténuation des risques. Les entrepreneurs apprendront à communiquer efficacement avec les agents de crédit, à poser des questions éclairées et à négocier des conditions qui répondent à leurs besoins commerciaux. Grâce à une approche ouverte et à la confiance dans leur entreprise, les participants seront équipés pour naviguer dans le processus de demande de prêt et établir des relations solides et mutuellement bénéfiques avec les agents financiers.
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none">• Types de financement disponibles par le biais de la médiation• Le rôle d'un médiateur financier• Exigences relatives à la demande de prêt et à la compréhension des conditions du prêt• Conscience du risque.• Mise en valeur des réussites ou des échecs
Exercices d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none">• Trouver la meilleure option de financement• Créer un plan d'affaires Microloan

Aperçu du contenu du cours



MODULE 9	Marketing et ventes pour les entrepreneurs sous-représentés
Vue d'Ensemble	<p>Ce module explique la différence entre le marketing et les ventes et fournit des outils et des stratégies pratiques que les fondateurs et les entrepreneurs sous-représentés peuvent immédiatement mettre en œuvre pour leur entreprise.</p> <p>Les apprenants peuvent s'attendre à créer une stratégie marketing stratégique et à découvrir des outils utiles pour conclure des ventes.</p>
Objectifs de la formation	<p>À la fin de ce module, les participants comprendront les concepts clés du marketing et des ventes, y compris leur interdépendance et les défis uniques auxquels les entrepreneurs sous-représentés sont confrontés. Ils apprendront des stratégies de marketing efficaces, telles que le marketing numérique, l'image de marque et l'engagement des clients, et comment aligner les stratégies de vente sur les efforts de marketing. Les participants développeront des compétences dans la création de campagnes ciblées, l'élaboration d'histoires de marque, la négociation de ventes et l'utilisation d'outils numériques pour l'analyse marketing. Ils adopteront une approche inclusive et centrée sur le client, feront preuve d'adaptabilité en réponse aux commentaires et maintiendront des pratiques éthiques en matière de marketing et de vente.</p>
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none">• La relation entre le marketing et les ventes• Construire votre marque• Quel est votre client idéal?• Créez votre boîte à outils marketing• Faites la vente !
Études de cas	<ul style="list-style-type: none">• LEGO
Exercices d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none">• Caractéristiques v Avantages• Exercices d'auto-réflex
Ressources complémentaires	<ul style="list-style-type: none">• Historique du marketing mix des 4P aux 7P LinkedIn• Les 7 P du marketing mix Oxford College of Marketing• Le marketing mix et les 4 P du marketing :• Pourquoi la vente relationnelle est SI importante• Simon Sinek : Comment lancer et gagner des affaires E13• Le code à quatre lettres pour vendre n'importe quoi• Techniques de vente étonnamment inutilisées• 5 Techniques de vente soutenues par la science



MODULE 10	Gestion des opérations et des ressources.
Vue d'Ensemble	<p>Le module 10 fournit aux apprenants des outils pratiques, des compétences et des stratégies pour les aider à rationaliser leurs opérations, à gérer judicieusement leurs ressources et à préparer leurs entreprises à une croissance durable.</p>
Objectifs de la formation	<p>À la fin de ce module, les participants comprendront les concepts clés de la gestion des opérations tels que l'allocation des ressources, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, le contrôle de la qualité et la budgétisation. Ils développeront des compétences dans l'optimisation des processus, la budgétisation et les opérations de mise à l'échelle à l'aide de la technologie. En mettant l'accent sur la planification proactive, l'amélioration continue et la prise de décision axée sur les données, les participants seront prêts à améliorer l'efficacité et la résilience opérationnelles. Ils adopteront un état d'esprit de croissance, donneront la priorité à la satisfaction des clients et valoriseront la collaboration pour favoriser le succès commercial durable.</p>
Sujets abordés	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à la gestion des opérations et des ressources. • Gestion et optimisation de la chaîne d'approvisionnement • Stratégies d'efficacité opérationnelle et d'évolutivité • Gestion de la qualité et amélioration continue des performances • Réflexion et auto-évaluation
Exercices d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les ressources de manière optimale • Jeu de puzzle sur la chaîne d'approvisionnement • Simuler une journée automatisée • Tableaux de bord, apprendre par la pratique • Tests d'autoévaluation • Réflexion et Quiz
Ressources complémentaires	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Gestion des opérations commerciales 101</u> • <u>Gestion des Opérations</u> • <u>Conseils indispensables pour l'allocation des ressources dans la gestion de projet</u> • <u>Du chaos à la maîtrise : mon parcours vers la gestion des opérations</u> • <u>Expliqué la gestion de la chaîne d'approvisionnement en 10 minutes</u> • <u>Logistique et gestion de la chaîne d'approvisionnement par Martin Christopher :</u> • <u>Gestion de la chaîne d'approvisionnement : stratégie, planification et exploitation par Sunil Chopra</u> • <u>La révolution de la chaîne d'approvisionnement : Approvisionnement et logistique innovants pour un monde extrêmement concurrentiel par Suman Sarkar</u> • <u>LEAN SIX SIGMA dans la GESTION DES OPÉRATIONS ? Conseil en simplicité</u> • <u>L'art du financement des startups : la budgétisation financière - vos prévisions à long terme</u> • <u>Comment les entrepreneurs d'aujourd'hui utilisent l'innovation continue pour créer des entreprises à succès radical par Eric Ries</u> • <u>How a Few Companies Make It...and Why the Rest Don't par Verne Harnish</u> • <u>14 principes de gestion du plus grand fabricant du monde par Jeffrey Liker</u>

04

Les études de cas comme ressource d'apprentissage



Le pouvoir des études de cas dans l'apprentissage

Les études de cas sont une ressource inestimable dans les contextes éducatifs, offrant des exemples concrets qui aident à illustrer les concepts théoriques et à approfondir l'expérience d'apprentissage. Dans le contexte du projet MOSAIC, l'inclusion de plus de 20 études de cas d'entrepreneurs sous-représentés est particulièrement significative. Ces études de cas fournissent un contenu relatable qui résonne auprès d'un public diversifié. Ils mettent en évidence les chemins et les défis uniques auxquels sont confrontés ces entrepreneurs, ce qui en fait de puissants outils d'inspiration et d'apprentissage.

Avantages de MOSAIC Case Study Collection

- **Relatabilité** : nos études de cas mettant en vedette des fondateurs sous-représentés servent de modèles essentiels dans l'éducation à l'entrepreneuriat, en particulier pour les étudiants qui peuvent voir leurs propres expériences reflétées dans ces histoires.
- **Engagement** : ils engagent les étudiants plus profondément que les conférences traditionnelles, car ils impliquent souvent des récits intrinsèquement convaincants et stimulants.
- **Pensée critique** : Ils encouragent l'analyse et la résolution de problèmes, car les étudiants doivent réfléchir de manière critique aux situations présentées et envisager divers résultats basés sur des décisions commerciales réelles.

Structure d'une étude de cas :

Pour donner un exemple de la structure, considérons une étude de cas typique de la collection MOSAIC :

- **Contexte** : informations sur le parcours du fondateur, les motivations initiales et le lancement de son idée d'entreprise.
- **Défis** : compte rendu détaillé des défis spécifiques rencontrés, y compris l'entrée sur le marché, le financement, les obstacles culturels et les obstacles personnels.
- **Stratégies et solutions** : Discussion des stratégies mises en œuvre pour surmonter ces défis et de l'efficacité de ces approches.
- **Résultats et réflexions** : Analyse des résultats de ces stratégies, à la fois les succès et les revers, et les leçons apprises.

Exemple de la collection :

Une étude de cas, par exemple, pourrait détailler le parcours d'un entrepreneur qui a tiré parti de son patrimoine culturel pour créer un marché de niche au sein de l'industrie de la technologie, faisant face à une résistance initiale, mais qui a finalement réussi grâce à un engagement communautaire ciblé et à des partenariats stratégiques.

En présentant ces études de cas, nous fournissons une plate-forme d'apprentissage riche en diversité, remettons en question les récits conventionnels et préparons les éducateurs à favoriser un écosystème entrepreneurial plus inclusif.



Collection d'études de cas MOSAIC

Plus de 20 études de cas sont disponibles au téléchargement et à l'utilisation dans de nombreuses langues sur notre site Web www.mosaic4investing.eu. Nous devons beaucoup à nos entrepreneurs qui ont été si généreux en partageant leurs histoires.

The image displays a grid of 20 case study cards, each representing a different entrepreneur. Each card includes the MOSAIC logo, a photo of the entrepreneur, a brief description of their business, their name, country, and a link to find out more. The cards are arranged in a 5x4 grid.

- Feel Well Mama:** Aisha Aichar, France. A coach and emotional wellbeing counsellor for mothers.
- Drawing Attention:** Anil Bui, Germany. My work involves transforming complex content into unique, creative infographics.
- Zeebahs Food:** Funke Egherongbe, Ireland. Originally from Nigeria, I am a graduate in Food Science and business management.
- Pachi Travel:** Isaac Sumalavia, France. The project aims to provide services for dog owners to travel easily with their pets.
- New Connections Travel:** Amy Romero, Ireland. My name is Amy Romero and my business is New Connections.
- UMAVERSITY:** Jo Sarah, Netherlands. University is a beacon of empowerment, education, and connection.
- Uzbek Motifs:** Marfuna Masharipova, France. Uzbek Motifs is a sustainable artisanal fabric brand and social initiative.
- Lé Training, Coaching & Consultancy BV:** Sarda Sylvester, Netherlands. Lé Training, Coaching & Consultancy BV is in the educational sector.
- My Kitchen by Sham Hanifa and other culinary businesses:** Sham Hanifa, Ireland. I am chef and proprietor of The Cottage Restaurant, Nutella Boy Restaurant, My Kitchens and Chef Dreams sources.
- Pappo Crafts Initiative:** Victor Dulgheru, Romania. I wanted to create something that would not only benefit me but also my community.
- Teshura Styling:** Viola Sankodie, Netherlands. Through Teshura Styling, I aim to transform the industry and empower entrepreneurs by showing that true beauty comes from within.
- Loly by Zita Moldovan:** Zita Moldovan, Romania. I launched my first collection, Romany Dreams, driven by a desire to represent Roma culture in the fashion industry.
- Zest for Life:** Alice du Verne, France. I have been working for Tech for the past 10 years.
- Gaming Epicenter:** Baciu Romeo, Romania. I wanted to offer people a place to gather, relax, and have fun.
- La Madelenie:** Clarance Léaud (Cleo T), France. I founded my own company 10 years ago.
- Manag'Art / Grains de Riz:** Judith Babin, France. My journey to becoming an entrepreneur began with my background in a civil public institution.

Le pouvoir des études de cas dans l'apprentissage

Comment utiliser les études de cas dans l'enseignement de l'éducation des adultes

L'utilisation d'études de cas dans l'éducation des adultes, en particulier pour l'enseignement de l'entrepreneuriat, peut être très efficace en raison de leur capacité à fournir des exemples concrets et un apprentissage contextuel. Voici quelques idées sur la manière d'intégrer efficacement les études de cas dans votre stratégie d'enseignement :

1. Sélection des études de cas pertinents

- **Identifiez des études de cas qui reflètent les objectifs du cours.** Choisissez des études de cas qui correspondent aux objectifs d'apprentissage de votre cours ou de votre cours de formation à l'entrepreneuriat, par exemple, il peut s'agir d'un cours spécifiquement destiné aux femmes fondatrices. Sélectionnez des études de cas qui se concentrent sur des sujets spécifiques, sur la résolution d'obstacles, la résolution de problèmes innovants et la mise à l'échelle.
- **Diversité et pertinence :** incluez des études de cas qui représentent des domaines clés de la diversité.

2. Préparation de la discussion

- **Fournir des études de cas comme informations de base sur un sujet spécifique :** Avant de présenter l'étude de cas, fournissez aux apprenants des informations de base ou demandez-leur de faire eux-mêmes des recherches sur le contexte. Cela peut inclure des informations sur l'industrie, l'environnement économique ou les antécédents personnels de l'entrepreneur.
- **Questions directrices :** Préparez une liste de questions pour aider à orienter la discussion. Ces questions devraient encourager la pensée critique, la résolution de problèmes et l'application des connaissances théoriques à des situations réelles.

3. Intégration dans l'enseignement Discussion en classe :

- **Utilisez l'étude de cas comme point focal pour la discussion en classe.** Encouragez les apprenants à analyser les décisions prises par l'entrepreneur, les résultats et les stratégies alternatives possibles.
- **Jeu de rôle :** demandez aux apprenants de jouer différents scénarios de l'étude de cas. Cela les aide à comprendre les différentes perspectives et les défis auxquels est confronté l'entrepreneur. Organiser des débats sur les décisions clés au sein de l'étude de cas pour explorer différents points de vue et les implications de diverses actions.

4. Analyse critique - encourager la pensée critique

- Invitez les étudiants à évaluer de manière critique les succès et les échecs de l'étude de cas. Discutez de ce qui aurait pu être fait différemment et des leçons qui peuvent être tirées.
- Connectez-vous aux cadres, par exemple ENTRECOMP - Reliez les discussions aux cadres théoriques de votre cours. Comment les actions du monde réel s'alignent-elles ou s'écartent-elles des attentes théoriques ?

5. Évaluation et réflexion

- **Tâches écrites :** demandez aux apprenants de rédiger des essais ou des documents d'analyse sur l'étude de cas en se concentrant sur des aspects spécifiques tels que la stratégie, le style de leadership, la gestion financière ou l'approche marketing.
- **Projets de groupe :** attribuez des projets de groupe où les étudiants doivent proposer des solutions aux problèmes non résolus présentés dans l'étude de cas ou concevoir un scénario de suivi.



05

Instructions générales pour les éducateurs



Instructions générales pour les éducateurs

1. Approche méthodologique

Les ressources éducatives ouvertes MOSAIC se composent de 10 modules pour permettre aux prestataires de formation à l'entrepreneuriat d'améliorer les compétences des fondateurs sous-représentés, en comblant les lacunes critiques en matière d'accessibilité, d'inclusivité et de pertinence. Conçu pour les éducateurs, le programme vise à les doter des outils et des connaissances nécessaires pour soutenir efficacement les divers fondateurs.

Pour les fondateurs, il fournit une formation accessible et pertinente qui répond aux défis du monde réel lors du démarrage et de la croissance d'une entreprise.

2. Instructions générales

Veillez lire attentivement ce guide avant d'effectuer la formation. Pour un enseignement en classe, inversé ou mixte, veuillez :

- Téléchargez, examinez et révisez les ressources de votre cours, si nécessaire. Prévoyez suffisamment de temps de formation pour les séances. Le lien dont vous avez besoin est :

<https://mosaic4investing.eu/resources/>

- Localiser le contenu de la formation avec des études de cas et des informations sur les soutiens locaux pour vos étudiants.
- Veillez à ce que chaque participant effectue les

exercices intégrés dans chaque module - ils fournissent un apprentissage précieux.

- Prévoyez du temps pour revoir les exercices et fournissez une boucle de rétroaction

3. Approche pédagogique

Les ressources éducatives ouvertes MOSAIC ont été conçues pour s'adapter à une gamme de styles et de cultures d'enseignement. En tant que fil conducteur, chaque module est présenté avec la conception suivante :

- Le sujet est brièvement introduit avant d'approfondir le sujet.
- Les informations et les meilleures pratiques actuelles sur le sujet sont présentées, passant de définitions générales à des applications plus détaillées, permettant de comprendre la portée du sujet.
- Les connaissances sont renforcées et les compétences sont développées à mesure que les étudiants/apprenants participent à des exercices pratiques ou à des questions d'étude



06

Options de livraison du cours



Options de livraison du cours

a) Formation en classe traditionnelle et outils requis

La formation en classe reste l'une des techniques les plus populaires pour renforcer les capacités de compétences. En général, il s'agit d'une formation en face à face centrée sur un instructeur, qui se déroule à un moment et dans un lieu fixes. L'utilisation et les ressources supplémentaires requises peuvent être décrites comme suit :-

Outil de salle de classe	Utilisation suggérée en classe	Ressources additionnelles nécessaires
Présentation PowerPoint ©	Les supports de formation sont développés en PowerPoint. Nous suggérons que ceux-ci soient affichés sur un grand écran pour la prestation en classe	Ordinateur portable / ordinateur fixe Projecteur Grand écran
Vidéos	Lorsque les vidéos font partie du contenu du module, elles fournissent un renforcement très applicable.	Système audio /audio
Tableau blanc ou tableau à feuillets mobiles	Invitez les apprenants à écrire sur le tableau ou demandez-leur des commentaires que vous écrivez sur le tableau	Stylos/marqueurs

Mécanismes de livraison suggérés : Pour maximiser l'engagement des apprenants, veuillez également incorporer..

Discussions en petits groupes : divisez les apprenants en petits groupes et donnez-leur des études de cas ou des situations de travail à discuter ou à résoudre. Cela permet le transfert de connaissances entre les apprenants.

Sessions de questions-réponses: Les sessions informelles de questions-réponses sont plus efficaces avec de petits groupes et pour mettre à jour les compétences plutôt que d'enseigner de nouvelles compétences. Ceux-ci doivent être utilisés fréquemment tout au long de la prestation du cours.

Multimédia : Les supports de formation multimédias ont tendance à être plus provocants et stimulants et, par conséquent, plus stimulants pour l'esprit adulte. Les formateurs doivent veiller à ce que tous les outils intégrés soient utilisés au maximum de leur potentiel.

Outils interactifs : L'engagement des apprenants peut être facilement atteint en utilisant des outils interactifs. [Kahoot est un exemple d'outil gratuit ! | Jeux d'apprentissage | Faire de l'apprentissage génial !](#) qui est une plateforme d'apprentissage par le jeu et de questions-réponses utilisée en classe, au bureau et dans des contextes sociaux. Vous pouvez compiler un quiz, auquel les apprenants peuvent répondre sur leurs téléphones/tablettes/ordinateurs. Il est possible d'obtenir un retour d'information et des résultats immédiats.



Options de livraison du cours (suite)

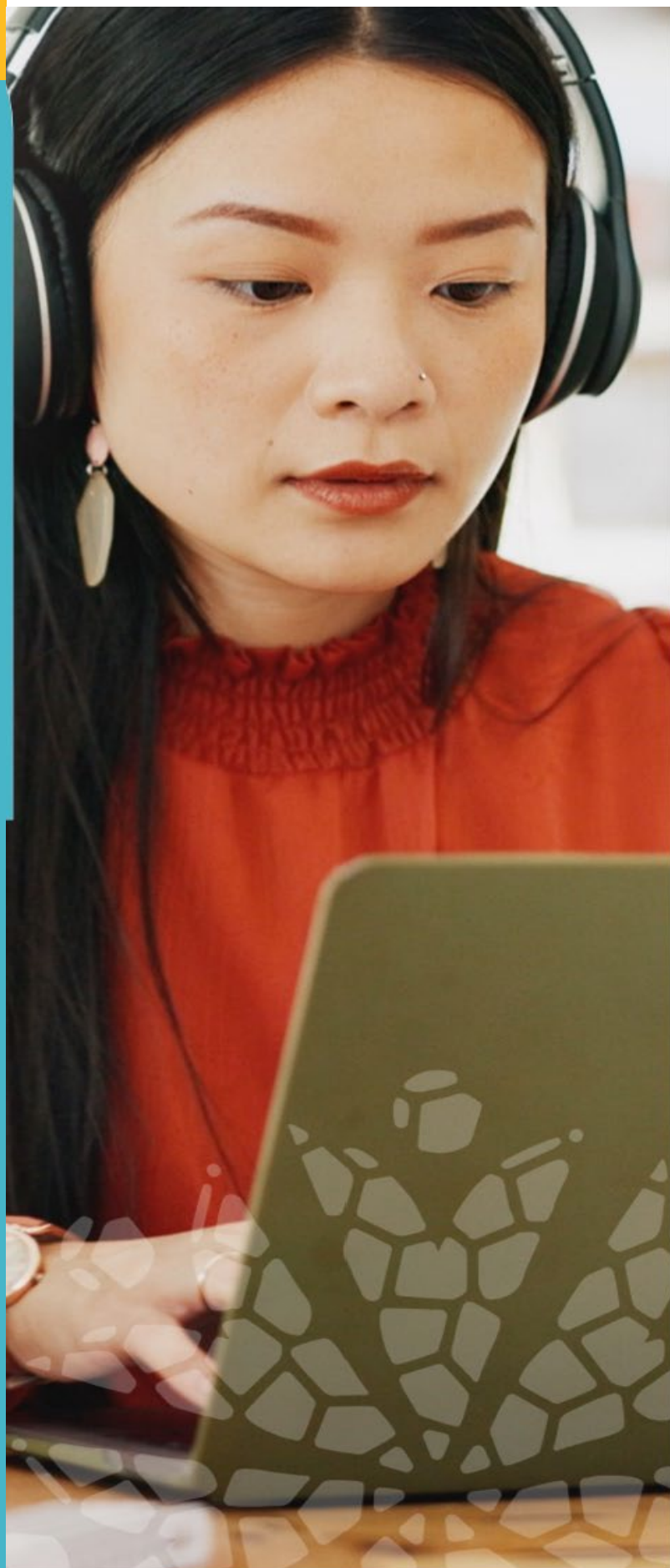
b) Apprentissage en ligne:

Cette méthode d'enseignement utilise les technologies Internet intégrées dans la plateforme d'apprentissage MOSAIC pour fournir un large éventail de solutions permettant l'apprentissage.

Notre cours MOSAIC est également proposé sous la forme d'un programme d'apprentissage en ligne, directement accessible à toutes les parties prenantes, y compris les formateurs, les apprenants et les investisseurs, sur le thème de l'entrepreneuriat et de l'investissement inclusif pour les fondateurs sous-représentés.

La plateforme d'apprentissage et la zone de ressources MOSAIC sont un site multilingue et interactif combinant des ressources informatives avec le guide de l'éducateur susmentionné, des exercices numérisés et des activités de développement des compétences en entreprise et en investissement.

Autres liens de lecture et multimédias suggérés. Le centre d'apprentissage en ligne intègre les meilleures pratiques en matière d'apprentissage en ligne de sorte que, même si l'objectif d'apprentissage reste le même (ou similaire), l'interface utilisateur et l'expérience peuvent être radicalement différentes selon le support.



Options de livraison du cours (suite)

c) Autres méthodes d'enseignement:

Classe inversée

Dans une classe inversée, les apprenants étudient le contenu du module avant la classe en se concentrant sur les exercices et les devoirs en classe. Le transfert de connaissances en classe fait place à l'enseignement en ligne en dehors de la salle de classe. Cela crée plus de place pour la pratique en classe, pour des explications supplémentaires si nécessaire, et offre la possibilité de plonger plus profondément dans les matériaux pendant les cours.

Un apprentissage mixte

L'apprentissage mixte combine des médias numériques en ligne avec des méthodes de cours traditionnelles. Elle nécessite la présence physique de l'enseignant et de l'élève, avec un certain contrôle de l'élève sur le temps, le lieu, le chemin ou le rythme. Les apprenants se trouvent toujours dans une salle de classe en présence d'un enseignant, les pratiques de classe en face à face sont combinées à des activités médiatisées par ordinateur en ce qui concerne le contenu et l'enseignement. L'apprentissage mixte est le plus utilisé dans les contextes de développement professionnel et de formation.

Apprentissage collaboratif et de pair à pair

L'apprentissage collaboratif est une approche éducative de l'enseignement et de l'apprentissage qui implique des groupes d'apprenants travaillant ensemble. Voici des exemples pour stimuler l'apprentissage collaboratif et entre pairs :

Examen par les pairs: Les pairs de la classe sont réunis pour évaluer conjointement le travail par une ou plusieurs personnes ayant des compétences similaires à celles des producteurs du travail. Les pairs évaluent non seulement les performances des uns et des autres, mais partagent également leur expérience et leur savoir-faire.

Google Docs : cet outil de collaboration en ligne facilite la création de documents significatifs. Tous les membres du groupe peuvent travailler en même temps (en temps réel) sur le même document, à partir de n'importe quel endroit sur différents appareils. Les modifications sont automatiquement enregistrées dans les documents comme étant tapées. Il est possible de surveiller l'historique des révisions d'un document où vous pouvez également voir qui a effectué une modification spécifique. La valeur de Google Docs en tant que ressource d'apprentissage est que les membres du groupe peuvent également partager des documents, discuter et commenter les mêmes. Microsoft Teams est également une option.



07

Améliorer l'expérience d'apprentissage de l'élève



Améliorer l'expérience étudiante

L'environnement d'apprentissage

Créer un cadre sûr et propice à l'apprentissage en classe.

Aménagement, taille et technologie de la salle de classe. Il est essentiel de vous familiariser au préalable avec la disposition et la technologie de votre salle de classe ; l'acoustique, les protocoles informatiques et de connexion, les télécommandes et le support informatique si vous en avez besoin au cours de la journée.

Par exemple, dans les grandes salles de classe, les clickers ou les outils de sondage numériques peuvent être plus efficaces que les discussions verbales pour recueillir les réponses des apprenants. Dans un contexte plus restreint, il pourrait être plus approprié d'encourager des discussions approfondies et un travail de groupe.

Taille de la classe et préférences d'engagement. Envisagez d'adapter votre matière à la taille de votre classe, au nombre d'apprenants et à vos préférences d'apprentissage. Ajoutez de la variété pour améliorer l'engagement des apprenants. Cela améliore l'apprentissage et la rétention. Les apprenants ont tendance à développer des attributs de pensée critique et à utiliser leurs connaissances en dehors de la salle de classe si la participation active est facilitée.

Apprentissage accessible et inclusif. En outre, le fait de favoriser un environnement d'apprentissage inclusif et évaluable garantit que tous les apprenants ont une chance égale de vivre une expérience d'apprentissage réussie et de tirer profit de la prestation en classe.

Autres suggestions

Réfléchissez à la façon dont votre éventail diversifié d'apprenants peut accéder à ce que vous avez à dire.

Tenez compte des différentes exigences de vos apprenants en proposant du matériel supplémentaire dans divers formats tels que des transcriptions, des légendes et des enregistrements audio.

Utilisez un langage simple et concis, en évitant le jargon et les termes trop techniques qui pourraient entraîner une surcharge cognitive.

Intégrez les principes de la [conception universelle pour l'apprentissage \(UDL\)](#) afin de créer une expérience d'apprentissage inclusive pour tous les élèves, quels que soient leurs antécédents et leurs capacités.



L'expérience d'apprentissage en ligne

Il est conseillé d'utiliser des méthodes numériques dans la mesure du possible pour livrer votre matériel de conférence à votre public. L'utilisation de la technologie et du multimédia améliorera et diversifiera l'expérience d'apprentissage et encouragera la participation des apprenants. Il offre également une plus grande flexibilité, un contenu interactif plus attrayant visuellement, est une option plus verte et est accessible n'importe où et n'importe quand pour les apprenants.

Les matériaux de MOSAÏQUE sont disponibles à la fois en ligne et via PowerPoint avec plusieurs formats visuels interactifs tels que des études de cas.

Les diapositives PowerPoint MOSAIC sont conçues avec un attrait visuel de haute qualité et ne sont pas trop lourdes sur le texte. Le texte est volumineux et le contenu est présenté à un niveau d'apprentissage approprié pour les apprenants adultes. Les graphiques, les vidéos et les diagrammes sont colorés, de marque professionnelle et visuellement attrayants.

Suggestions

Enregistrez en petits morceaux. Pour faciliter l'apprentissage des élèves, enregistrez l'une des conférences du module MOSAIC en morceaux plus courts (5 à 10 minutes) et intercalez-les avec de petites activités qui donnent aux élèves la possibilité de traiter les nouvelles connaissances, d'établir des liens avec d'autres concepts, d'appliquer une idée ou de prendre des notes en réponse à des invites. Un avantage supplémentaire est que les vidéos plus courtes conduisent à des fichiers plus petits qui profitent aux apprenants qui dépendent de leur téléphone ou qui ont une mauvaise connexion Internet.

Soyez flexible avec la vidéo en direct.

Il est certainement possible de donner des conférences en direct avec Canvas Conferences ou des outils comparables, et cela se rapproche peut-être mieux d'une salle de classe, car les apprenants peuvent poser des questions. Cependant, certains apprenants n'auront pas accès à des connexions Internet rapides, et d'autres peuvent avoir des horaires contradictoires. Donc, enregistrez n'importe quelle session de classe en direct et soyez flexible sur la façon dont les élèves peuvent y assister et y participer. La création d'une vidéo peut se faire de diverses manières :

- Enregistrez directement sur PowerPoint
- Créer un screencast
- Enregistrer une classe via Canvas (ou comparable)

Contenu supplémentaire

Des informations de base ou des antécédents supplémentaires pourraient être mieux transmis via l'environnement d'apprentissage en ligne/d'apprentissage en ligne/d'apprentissage virtuel (VLE) de votre université. Cela permet aux élèves de prendre des notes sur les choses importantes : établir des liens et réfléchir sur les concepts clés.

Il ne s'agit pas seulement de contenu.

Pour les cours en ligne, on parle beaucoup de l'importance de la « présence du formateur », et c'est tout aussi vrai lors de séjours en ligne à court terme comme celui-ci. Envisagez donc des moyens d'utiliser notre contenu pour que les apprenants se sentent connectés et pris en charge : reconnaissance des défis actuels, éloges pour le bon travail et rappels sur le fait que la classe est une communauté. Ce travail efficace peut aider leur apprentissage.



Voici quelques suggestions pour améliorer les conférences en ligne de l'Université de Dublin en Irlande. Si vous envisagez de donner un cours en direct, les ressources suivantes pourraient être utiles :

Le projet DCUS# OpenTeach vise à relever le défi de soutenir efficacement le développement professionnel des éducateurs à temps partiel impliqués dans l'enseignement en ligne. De manière générale, le projet vise à générer de nouvelles connaissances sur les pratiques d'enseignement en ligne efficaces et à exploiter ces nouvelles connaissances pour soutenir le développement professionnel des enseignants en ligne et pour soutenir plus efficacement les expériences d'apprentissage en ligne des étudiants. Voici quelques ressources utiles :

L'enseignement en ligne est un rapport différent

Enseigner les guides à emporter en ligne

Utilisez les hyperliens pour accéder à des documents fantastiques sur les domaines suivants :

- [Premiers pas dans l'enseignement en ligne](#)
- [Présence sociale](#)
- [Présence sociale dans les](#)

[grandes classes](#)

- [Cours en ligne et collaboration](#)
- [Soutenir les étudiants en ligne](#)
- [Faciliter les forums de discussion](#)

Tips from the Coalface, une série de courtes vidéos sur la pratique de l'enseignement en ligne :

- [Premiers pas dans l'enseignement en ligne](#)
- [L'enseignement en ligne est différent](#)
- [Présence sociale dans l'enseignement en ligne](#)
- [Faciliter les forums de discussion](#)
- [Cours en ligne](#)
- [Soutenir les étudiants en ligne](#)

Conseils pour donner un webinaire pour la première fois:

Un message Twitter du Dr Andy Clegg, Université de Portsmouth, Royaume-Uni

Conseils de communication efficaces pour les conférenciers

Conseils pour une communication et une livraison de modules efficaces

Établir un rapport: Les cinq premières minutes donnent le ton pour le reste de la classe, et même pour les classes suivantes – attirez leur attention et profitez-en. Établissez un lien dès le début ; mettez les apprenants de votre côté et donnez le ton. Discutez avec eux au fur et à mesure qu'ils entrent et découvrez ce qu'ils attendent. Présentez-vous au début du cours.

Offrez une ouverture forte. Respirez et commencez avec confiance, enthousiasme et parlez clairement. Calmez vos nerfs en ne vous précipitant pas, ralentissez votre rythme de conversation, ne vous précipitez pas et assurez-vous d'être entendu. Parlez comme si vous attendiez de l'attention et de la compréhension - en général, vous comprenez.

Votre voix est votre super-pouvoir. Votre voix est votre ressource la plus importante. Si vous ne pouvez pas être entendu ou compris, il est inutile que vous soyez là. Vérifiez votre volume, votre rythme et votre prononciation en parcourant les premières minutes de votre premier cours avec un collègue. Et s'il s'agit d'une grande salle de classe, demandez à ceux qui sont à l'arrière de vous faire savoir s'ils peuvent vous entendre. Utilisez des titres et des puces pour inciter votre enseignement et livrez dans un ton plus conversationnel, avec une énergie spontanée tout en maintenant le contact visuel dans toute la pièce.

Variez la vitesse, le volume et le ton de votre discours pour maintenir l'intérêt de l'apprenant et toujours transmettre l'enthousiasme pour les sujets abordés. Incluez de l'humour ou des anecdotes personnelles pour créer un environnement engageant et renforcer davantage les relations avec les élèves. Prévoyez des moments de silence ou de contemplation et donnez aux apprenants le temps d'assimiler le matériel et de former leurs propres pensées, recommandations et conclusions.

Clôture : les 3 règles d'une bonne présentation s'appliquent :

« Dites-leur ce que vous allez dire, dites-le, dites-leur ce que vous leur avez dit ».

- Résumer les points clés,
- Suggérezce qu'ils devraient faire pour creuser plus profondément,
- Posez quelques questions à explorer dans les cours suivants et prévisualisez le module suivant .

Évaluez afin de pouvoir évaluer les résultats d'apprentissage.



Conseils de communication efficaces pour les conférenciers (suite)

Communiquer efficacement avec les apprenants crée un environnement d'apprentissage positif et favorise la réussite de l'apprenant. De bonnes compétences en communication permettent aux enseignants d'établir des relations solides.

La communication est à la fois expressive et réceptive. Les éducateurs doivent être **capables d'écouter** et de **comprendre les pensées et les idées** de leurs apprenants et d'élaborer clairement les choses.

Les éducateurs ont besoin de clarté dans la communication tout en parlant à leurs apprenants. Ils devraient être en mesure de **décomposer des choses complexes en étapes simples**. Une communication efficace fonctionne lorsque l'orateur peut **transmettre son message de manière concise** et que l'auditeur peut **écouter et interpréter activement le message**. Lorsque l'orateur évite d'utiliser des mots de remplissage, d'être ambigu quant à son intention et de marmonner, il gagne du temps et rationalise sa capacité d'apprentissage.

Communication avec les apprenants de manière formelle et informelle, par exemple en fournissant une vidéo de conférence informelle, des jeux de rôle, des jeux ou une conférence didactique formelle, un tutoriel et un atelier.

Pour que la communication soit efficace, elle doit être **claire, correcte, complète, concise et compatissante**. Nous considérons qu'il s'agit des 5 C de la communication, bien qu'ils puissent varier en fonction de la personne à qui vous posez la question.

D'autres types de **communication formelle** sont les manuels de programmes et de modules, des directives d'évaluation claires, des listes de lecture, des délais clairs pour la soumission des évaluations et un calendrier pour la prestation du cours indiquant les dates des modules et des évaluations (le cas échéant).

La communication informelle peut prendre la forme de séances sans rendez-vous ou même dans les couloirs.

Une communication plus approfondie et une expérience d'apprentissage plus excitante peuvent être obtenues en intégrant l'apprentissage formel et informel ci-dessus qui approfondit un peu plus la relation entre l'esprit et les activités impliquées dans les scénarios, les scènes, les images et les vidéos (O'Donoghue 1977, pp. 35-36 cités dans Clancy, 2015, p. 153).

Il est également important de favoriser des **relations positives** avec les apprenants. Fitzmaurice et Coughlan (2007) discutent de l'importance d'avoir des relations positives et saines avec les élèves. Une communication efficace aide les apprenants à **se connecter aux autres, à exprimer leur empathie, à résoudre les conflits** et à établir un réseau de soutien. De solides compétences interpersonnelles permettent aux apprenants d'établir **des relations significatives** qui peuvent avoir un impact positif sur leur avancement professionnel.



08

Liens et ressources utiles



Liens et ressources utiles

Site web du projet

mosaic4investing.eu

Ressources

<https://mosaic4investing.eu/resources/>

Page LinkedIn du projet

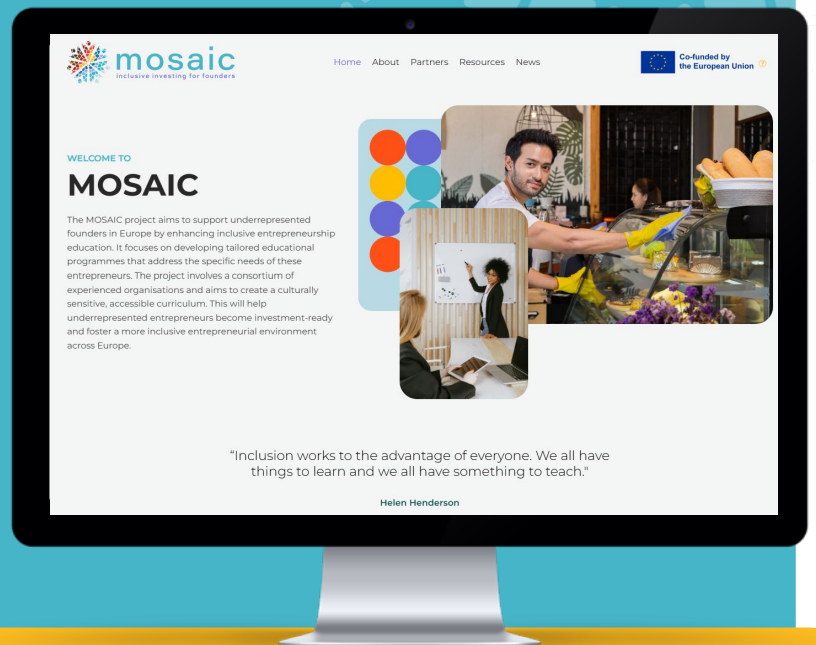
<https://www.linkedin.com/company/mosaic-euro/>





mosaic

inclusive investing for founders



www.mosaic4investing.eu

Suivez notre parcours

