

Formation
professionnelle
sur mesure



eteach



Yverdon-les-
Bains

Julien Theler
Psychologue du Travail et
Concepteur pédagogique



Créée en 1999 à la
suite à un projet de
recherche

Psycho du travail et...

Technopédagogie

Scénarisation pédagogique

Gamification

Formation digitale

The background features a central computer monitor displaying a webpage. To the left, a hand in an orange sleeve points at a grey keyboard. Above the monitor are a red game controller and a pair of orange headphones. To the right, a hand in a grey sleeve holds a smartphone. Below the monitor is a black camera and a small black portable music player with a CD. The entire scene is set against a light blue background with faint icons of hearts and clouds.

Formation digitale

Finalité

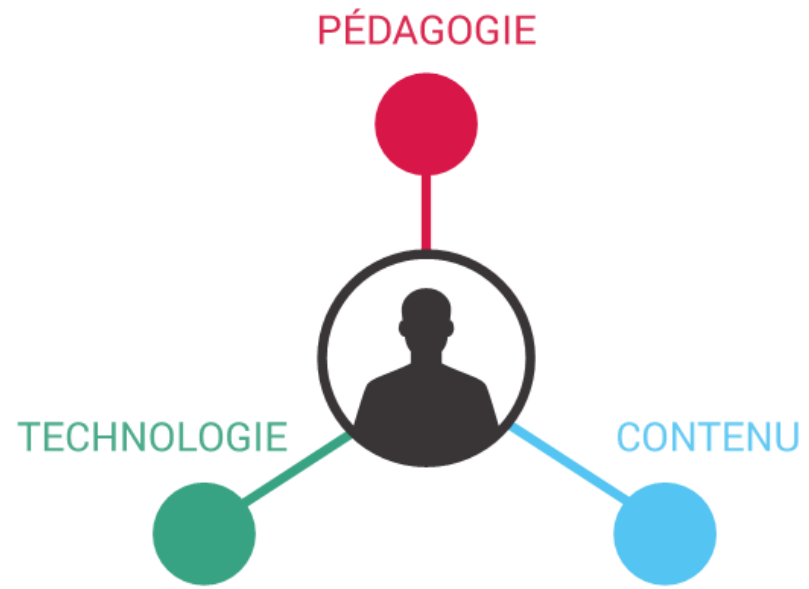
Moyen

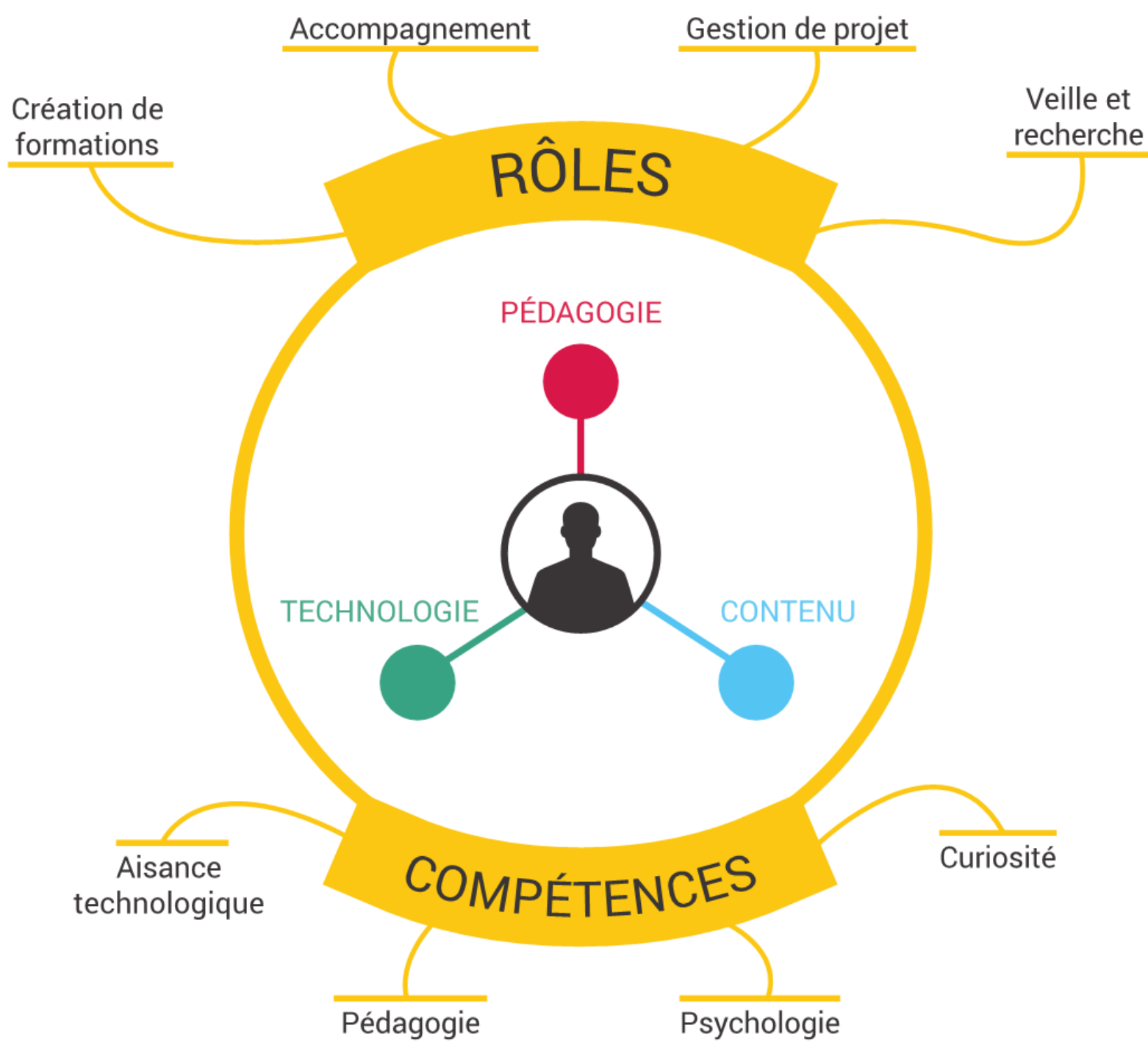
Formation digitale

**Attention à ne rien
perdre en route !**

TÉCHNOPÉDAGOGUE

Le technopédagogue met en œuvre des **stratégies de formation** exploitant les technologies de l'information et de la communication





Accompagnement

Gestion de projet

Création de formations

Veille et recherche

RÔLES

PÉDAGOGIE

TECHNOLOGIE

CONTENU

Aisance technologique

Curiosité

COMPÉTENCES

Pédagogie

Psychologie

Le technopédagogue met en œuvre des stratégies de formation exploitant les technologies de l'information et de la communication.

MISSION



Participe à l'ouverture du monde de l'enseignement vers l'utilisation des médias, des moyens de communication et des réseaux.



Elabore de nouvelles articulations entre ceux-ci et les méthodes présentiellees.



Enrichit et étend l'expérience d'apprentissage pour en augmenter l'attrait et les bénéfices.



DEUX DE VOS COLLÈGUES, PAUL ET ISABELLE.

Mais je vous
en prie...

Place aux jolies
femmes !

Scénarisation pédagogique

Scénario pédagogique...

Motivation

Progression

Valorisation

CE MATIN AU TRAVAIL, VOUS PRENEZ L'ASCENSEUR
AVEC DEUX DE VOS COLLÈGUES, PAUL ET ISABELLE.



ARRIVÉS À DESTINATION, LES PORTES S'OUVRENT ...



www.ladragueautravail.ch

Contexte



www.ladragueautravail.ch

The background features a collage of four grayscale images depicting professional settings. Top-left: A man in a suit stands in a hallway with a sign above him that reads 'LE MOINS DE TRAVAIL, VOS PROBLÈMES, L'AVANTAGE' and 'PARLÉ ENSEMBLE DE VOS COLÈGUES, FINA, ET AMBULIA'. Top-right: A man in a suit is speaking to a group, with a sign above him that reads 'MÉTIER & DÉTERMINER LES PORTES OUVERTES'. A speech bubble from a woman says 'Plus je suis en pré.' and another says 'Pourquoi plus d'années?'. Bottom-left: A man in a suit is talking to a woman. Bottom-right: A woman in a business suit is looking at a tablet. The entire collage is set against a dark red background.

Contexte

Contenu
initial

www.ladragueautravail.ch



Contexte

Contenu
initial

Challenge

www.ladragueautravail.ch

CE MATIN AU TRAVAIL, VOUS PRENEZ L'ASCENSEUR
AVEC DEUX DE VOS COLLÈGUES, PAUL ET ISABELLE.



ARRIVÉS À DESTINATION, LES PORTES S'OUVRENT ...



www.ladragueautravail.ch

DEUX DE VOS COLLÈGUES, PAUL ET ISABELLE.

Mais je vous
en prie...

Place aux jolies
femmes !

La drague au travail

Curiosité

Mais je vous
en prie...

Oh, si jolies
!

Isabelle semble contrariée...
À votre avis, la remarque de Paul était-elle
déplacée ?

Oui

Non

Implication

DEUX DE VOS COLLÈGUES, PAUL ET ISABELLE.



Mais je vous en prie...

Place aux jolies femmes!

Prise de conscience 1/2

Mais je vous
en prie...

colies

Pensez vous que ce genre de situation pourrait survenir dans votre entreprise ?

Réponses des participants :



Prise de conscience 2/2

Tester mes connaissances

Que savez-vous du harcèlement sexuel ?

Comment l'identifier ? Combien de personnes en sont victimes ? Qui sont les harceleurs ? Comment agir et réagir face au harcèlement sexuel ?

Lancer le quiz

[Autres ressources sur ce thème](#)

Mais je vous en prie...

Place aux jolies femmes !

Diagnostic & formation

DEUX DE VOS COLLÈGUES, PAUL ET ISABELLE.

Mais je vous en prie...

Place aux jolies femmes!

Curiosité

Implication

Changement

Diagnostic & formation

Prise de conscience

DEUX DE VOS COLLÈGUES, PAUL ET ISABELLE.

Curiosité

Implication

Prise de conscience

Diagnostic & formation

Changement

Mais je vous en prie...
Place aux jolies femmes!

Public

Mais je vous en prie...

Place aux jolies femmes !

Changement

Curiosité

Implication

Diagnostic & formation

Prise de conscience

Public

Contenu

Mais je vous en prie...

Place aux jolies femmes !

Changement

Curiosité

Implication

Prise de conscience

Diagnostic & formation

Public

Contenu

Objectif



Gamification

Loss Aversion: System Rewards
Competition
Levels / Progression
Branching Choices

unexpected rewards. Keep them on their toes and maybe
help to map a users progression through a system. It can be as important
also feel good. You can make use of feedback mechanics such as
Let the user choose their path and destiny. From multiple learning paths to responsive
narratives. Remember, choice has to be or at least feel meaningful to be most effective
and appreciated.

Objectif d'un **jeu**



Créer une émotion / du plaisir

Objectif d'une **activité gamifiée**



Encourager une action

Objectif d'une **formation gamifiée**

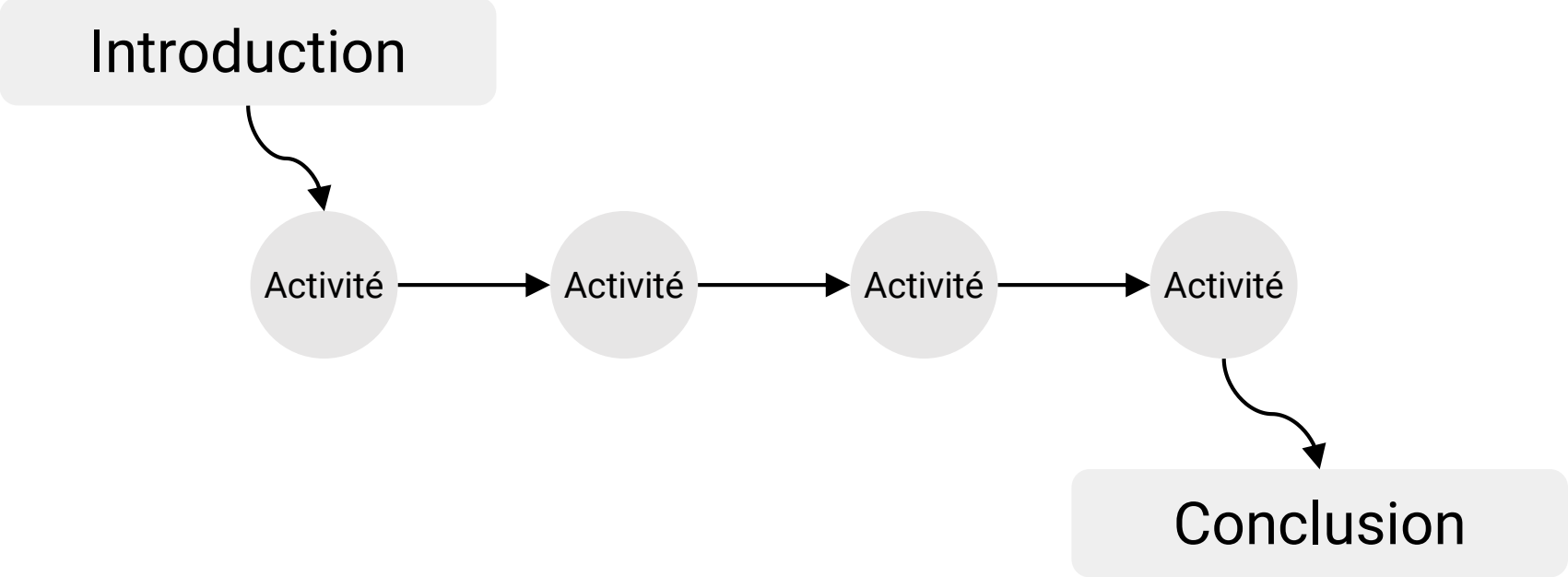


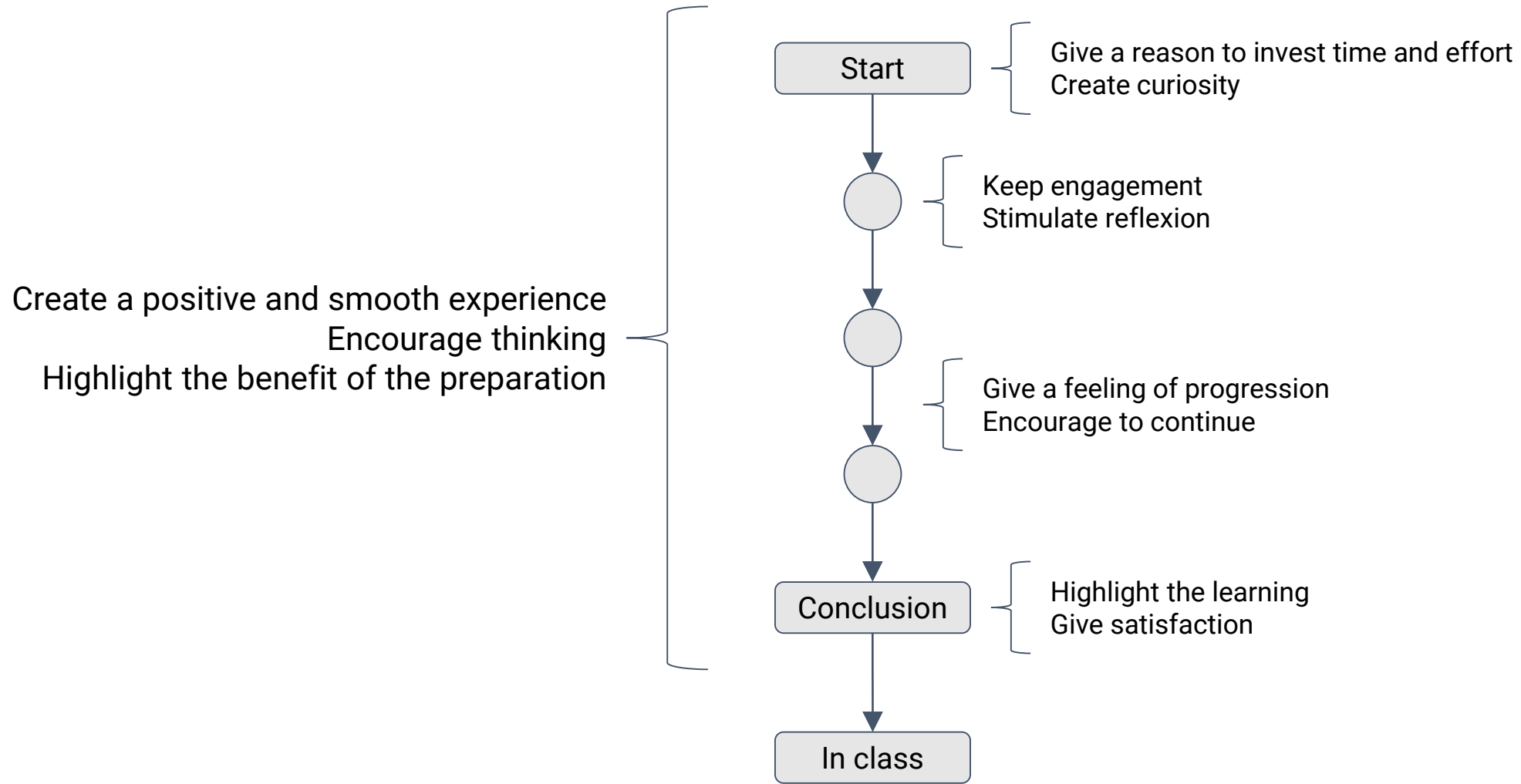
Encourager une action permettant l'acquisition de compétences

MOTIVATION EXTRINSÈQUE

VS

MOTIVATION INTRINSÈQUE





Du parcours pédagogique à l'expérience d'apprentissage



Mahindra Finance Case Study

M&M is the flagship company of the INR 62 billion Mahindra Group, which ranks among the top 10 industrial houses in India.

60' reading time (estimated)
3 decisions to take

START (60' remaining)

Context:
M&M is the flagship company of the INR 62 billion Mahindra Group, which ranks among the top 10 industrial houses in India.

Resources:
[Chart and documents]

Mahindra Finance has established itself as a successful captive finance company by 2002. What will be the next engine of growth?

When you feel to know enough to take a decision, go to the next step.

I got it (I'm ready to take a decision)

D1 Mahindra Finance has established itself as a successful captive finance company by 2002. What will be the next engine of growth?

Take your decision:

- Decision 1 (27%)
STATUS QUAO: Continue as a support function for M&M sales.
- Decision 2 (23%)
Move to urban. Copy competitors such as other NBFCs.
- Decision 3 (50%)
Go deeper into rural market.

Please select one of the decisions and argue it here.

[Your decision and arguments will be shared with your classmates]

Submit & share

Not, like 47% of your classmates, you are ready to take part in Prof. xxx's classroom. Thank you for taking your precious time to get through this material, we believe...

Until March 2., you can...

- Print your decisions & arguments >
- share material with your classmates >
- Send comments / requests to the professor >

Decision 1 (27%)
STATUS QUAO: Continue as a support function for M&M sales.

Decision 2 (23%)
Move to urban. Copy competitors such as other NBFCs.

Decision 3 (50%)
Go deeper into rural market.

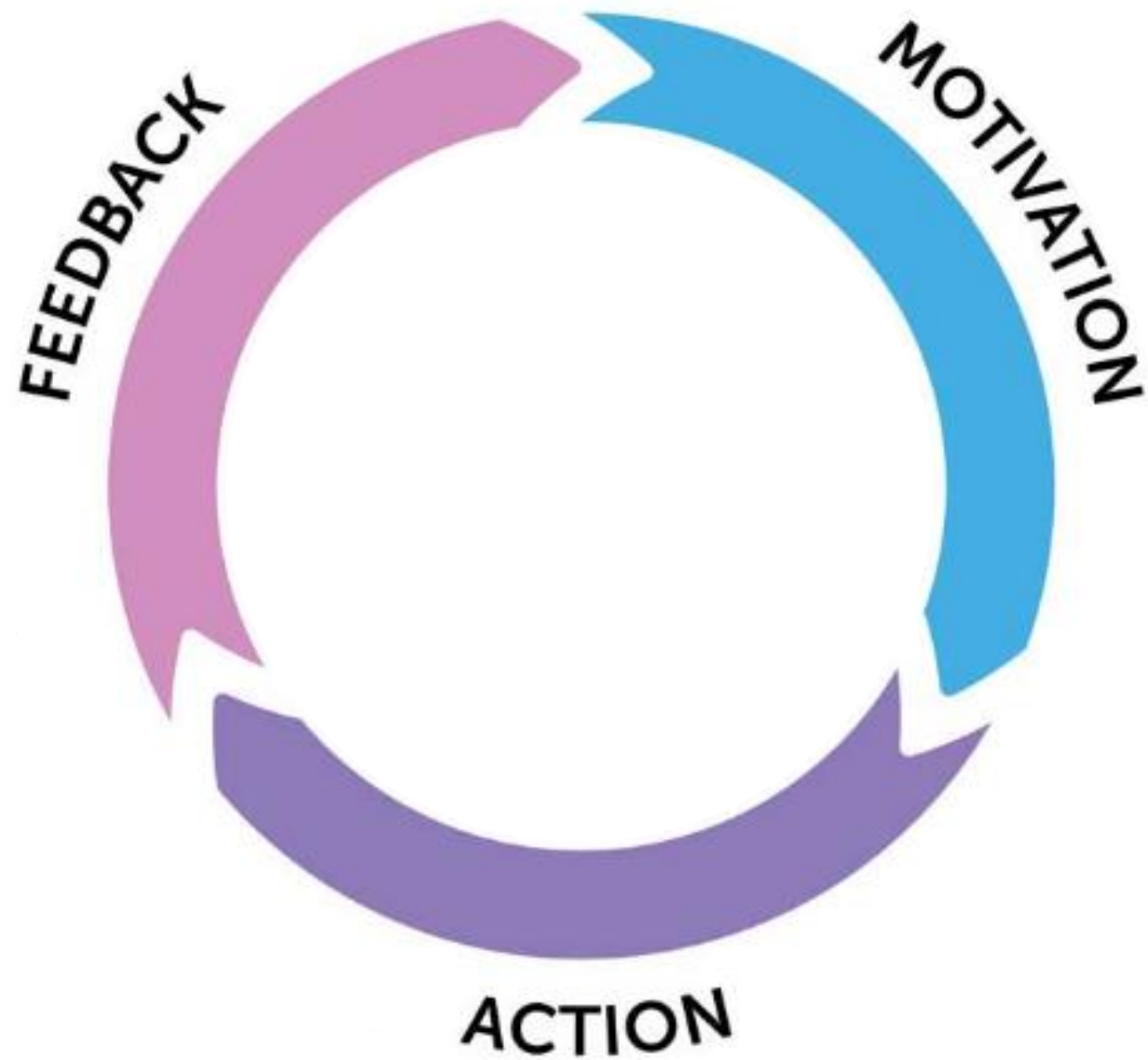
Peter's decision... Arguments...

Amy's decision... Arguments...

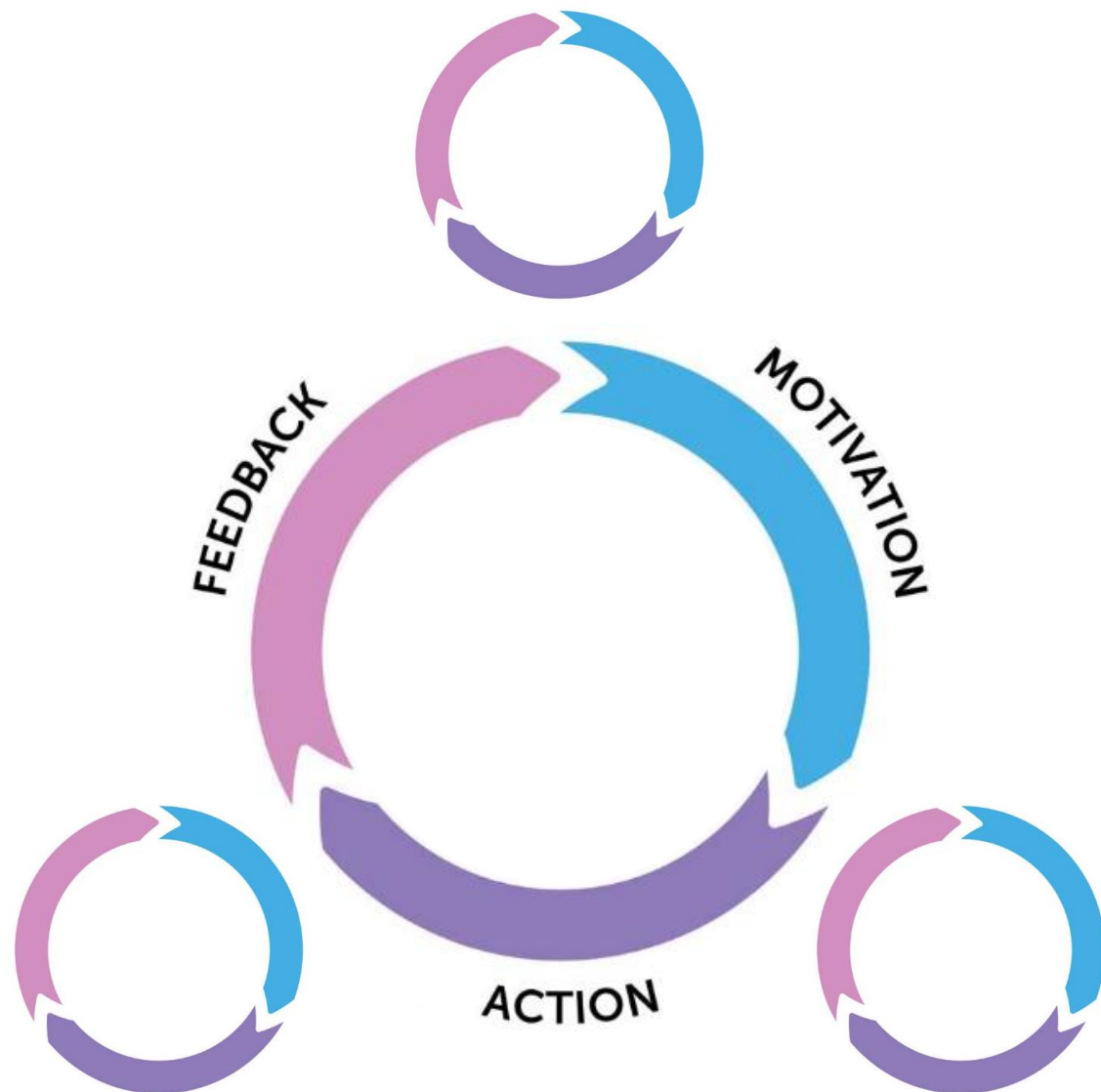
Academy input

OK, I got it and want to proceed to D2 (66% remaining)





LA BOUCLE DE L'ENGAGEMENT



LA BOUCLE DE L'ENGAGEMENT



JT

FRANÇAIS ▾

PAS ENCORE CERTIFIÉ(E) !

22%

Votre score : 10'085 PTS
Classement : 89/100

Top 3 mondial

Top 3 dans mon pays

	Nurs	53'215
	Gladou	53'178
	el Rumano	53'142

CLASSEMENT



Dès que 5 de vos invités seront inscrits, vous obtiendrez votre badge de "Top prescriber".

INVITER UN(E) COLLÈGUE

DESTINATION GENEVA



CONCOURS

Gagnez un repas gastronomique ainsi qu'un Supercars Test Drive, le tout pour 2 personnes !

Certifiez-vous pour participer au tirage au sort du 01/12/2017 !



WELCOME TO GENEVA

Faites vos premiers pas à Genève et en Suisse.

9'085 / 15'000



TOP ACTIVITIES

Découvrez les incontournables de Genève.

1'000 / 15'000



PREMIUM TRAVEL

Tout savoir sur le domaine du luxe et des expériences inattendues !

BADGES



Performer



Top prescriber

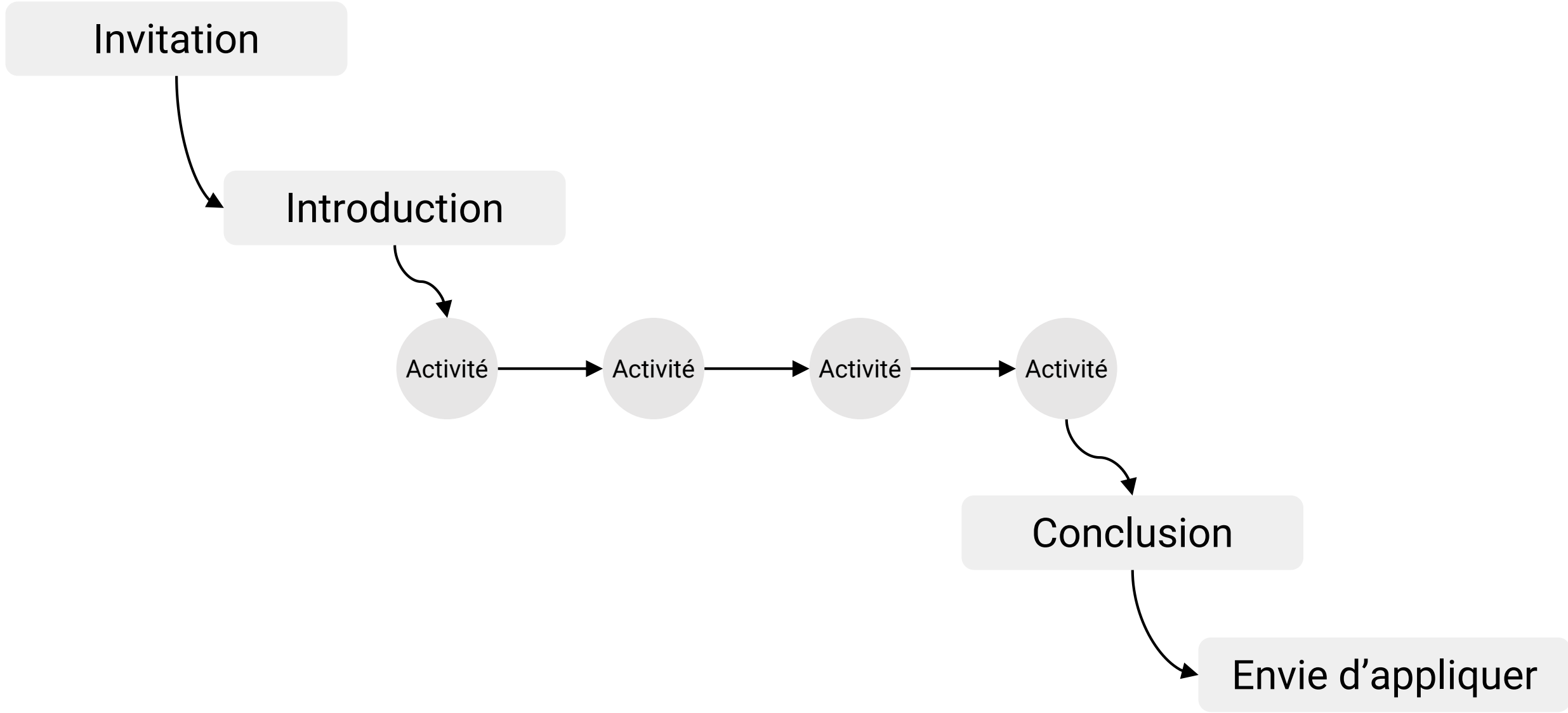


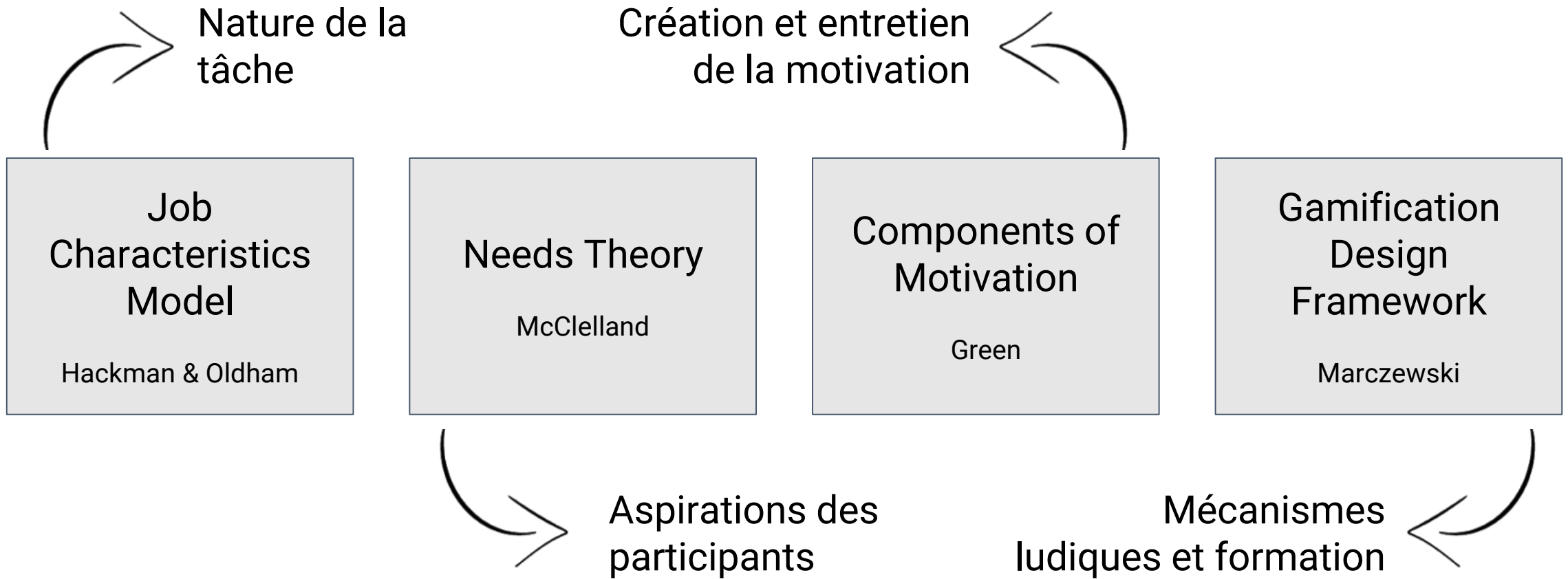
Top scorer



Gamer







Théorie des besoins

McClelland, 1960

Théorie des besoins

McClelland, 1960

NAch

Need for
Achievement



NAff

Need for
Affiliation



NPow

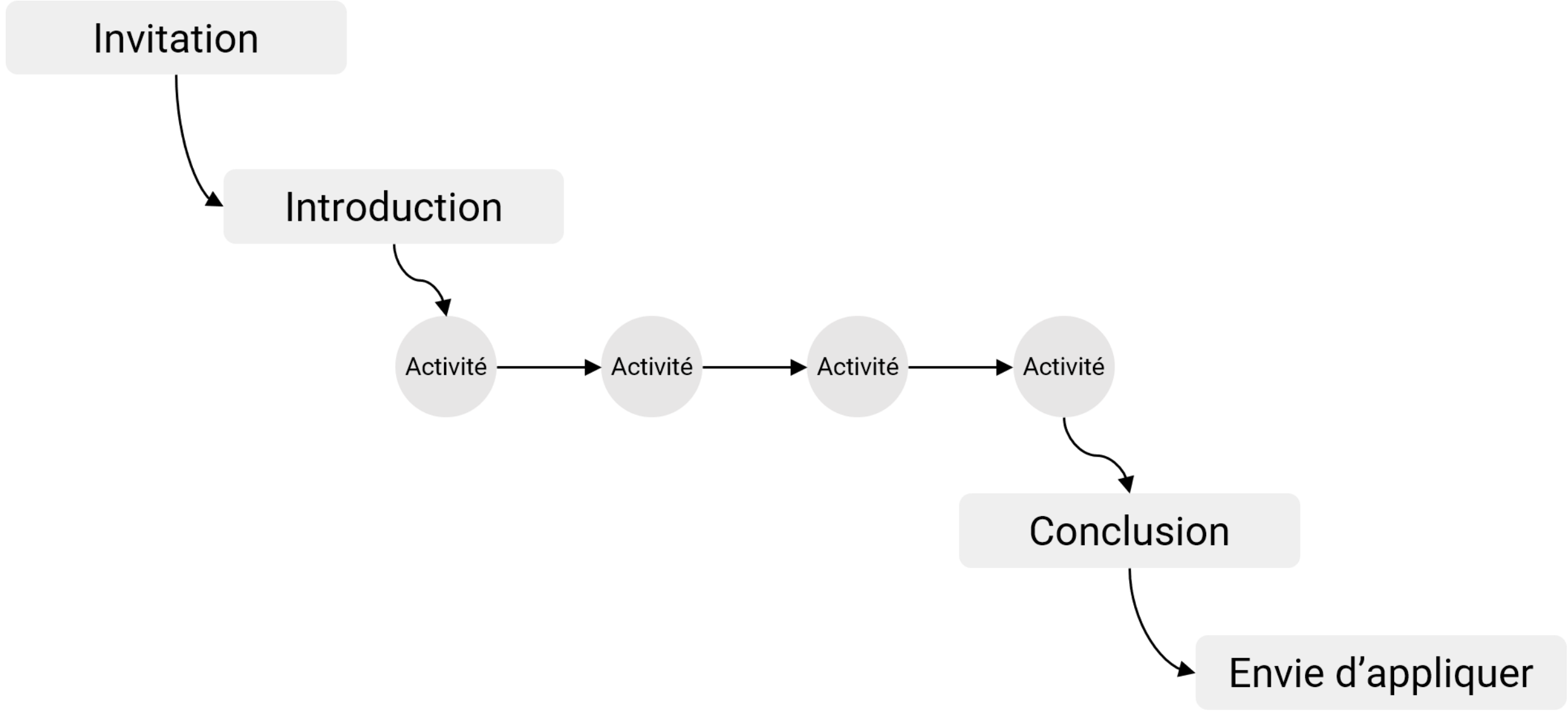
Need for
Power

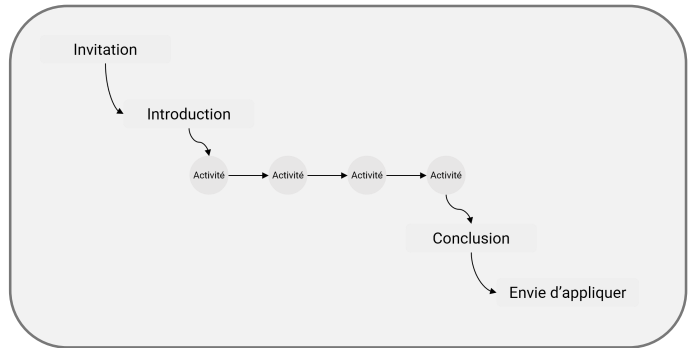
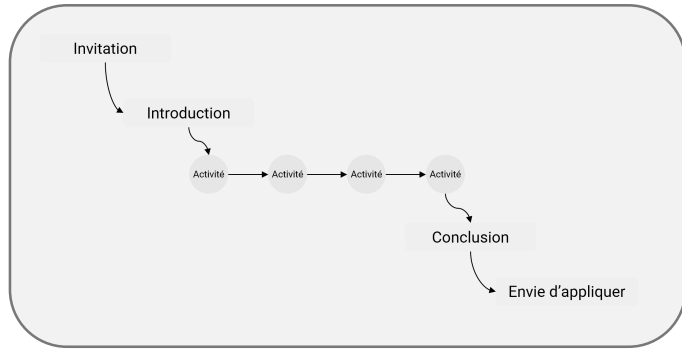
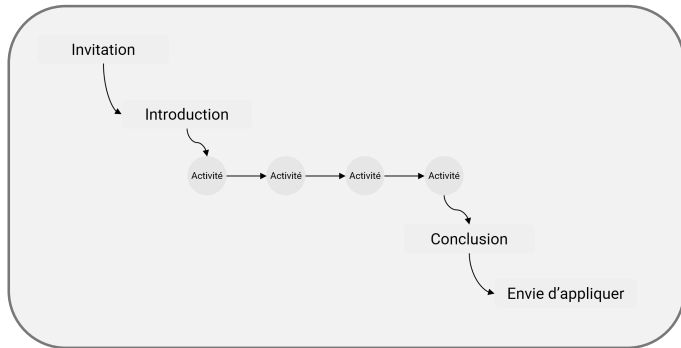
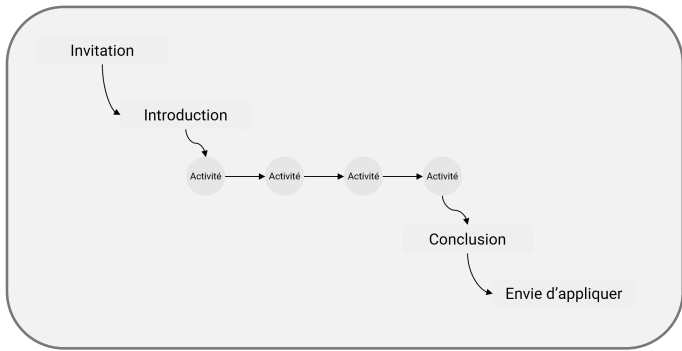


“Cette formation vous permet d’obtenir le certificat “MICOOP”, qui atteste votre degré élevé de connaissances de la marque et de ses produits.

Les certifiés sont considérés comme des ambassadeurs de MICOOP et vous aurez ainsi accès à des événements et formations spécifiques.

Vous serez également les contacts privilégiés de la marque au sein de votre pointe de vente et recevrez en exclusivité des informations sur les actualités de la marque.”





Calendrier relatif à l'apprenant

Contenus efficaces (⚠️ tâche -> compétence -> connaissance)

Valorisations (y compris pour les intermédiaires)

Animations (événements, concours,ancements,...)

Expérience riche et émotionnelle (gamification)

Approche multi-profil (pro et psy)

Gestion de la récurrence

Blended learning

Marketing de la formation (communication)



<https://www.gamified.uk/2017/04/06/revised-gamification-design-framework/>
<https://www.gamified.uk/user-types/gamification-mechanics-elements/>



<https://www.coursera.org/learn/gamification>



<http://www.e-teach.ch/blog/les-leviers-de-la-motivation-comment-creeer-une-formation-engageante/>

A collage of several hands with index fingers pointing upwards against a white background. A dark, semi-transparent horizontal banner is overlaid across the center of the image, containing the text "QUESTIONS?".

QUESTIONS ?

QUESTIONS ?



Julien Theler

theler@e-teach.ch

www.e-teach.ch