



# Matériels de formation des enseignants



Unité 1. A propos des jeux

Unité 2. Promouvoir les équipes des étudiants

Unité 3. Les Meilleures stratégies pour développer un produit

Unité 4. Plan marketing



Unité 1

## A propos des jeux

### Le jeu StartUp\_EU et concours

Dans ce module, vous serez en mesure d'utiliser des jeux pour promouvoir l'esprit d'entrepreneuriat dans l'enseignement. Vous apprendrez à utiliser StartUp\_EU jeu dans votre classe et la façon d'organiser un concours.

#### **A propos de ce module**

*Duree*

5 heures

*Objectifs d'apprentissage*

A la fin de ce module, vous serez en mesure de:

1. Utilisez des jeux comme but éducatif .
2. Utilisez le paquet (progiciel?) StartUp\_EU du concours dans votre classe
3. Organiser un concours avec vos élèves

*Activités*

Au cours de ce module nous allons développer les activités suivantes:

- Examen des définitions afin de mieux comprendre le sens de jeu, jeu éducatif et jeux sérieux .
- Familiarisation et entraînement avec le Paquet de la Compétition StartUp\_EU.(progiciel?)
- Apprendre les principales étapes du jeu StartUp\_EU.

*Adaptation*

Dans cette unité, il est important d'adapter le contenu à l'environnement local et régional en essayant de trouver des exemples des expériences antérieures et pertinentes, comme un exemple pour les compétitions.

*évaluation*

Un questionnaire de 5 questions (options multiples et vrai ou faux) sera disponible dans la plateforme.



### *Matériel de formation*

Nous allons utiliser les matériaux suivants:

Ressources 1.1. Articles à propos de jeux éducatifs.

Ressources 1.2. StartUp Paquet de la Compétition.

Ressources 1.3. Informations sur le concours collaboratif.

Ressources 1.4. Guide Player et Guide pratique (disponible dans la plate-forme de jeu).

D'Autres ressources utiles incluent Internet, les ressources et les livres de vidéo sélectionnés, et le glossaire. Toutes ces ressources sont disponibles dans la plate-forme de formation en ligne.

## **Ressources 1.1. Articles à propos de jeux éducatifs**

### *Jeu*

Théorie de la décision: Situation de conflit (la concurrence) dans lequel les récompenses reçus par les participants de leurs actions, les choix et les décisions qui sont en partie déterminé par les actions, les choix et les décisions des autres candidats. Ce concept de jeux comprend des concours de stratégie (comme le baseball, le basket-ball, jeux de cartes, dames, échecs, le cricket, le hockey, le soccer, le tennis), mais pas celles basées sur le hasard (comme les loteries). Dans ces situations, quand un participant peut (avec de la pratique) devenir plus adépte a prévoir les strategies de ses adversaires, leurs tactiques sont constamment conditionnes par les tactiques des autres participants.

### *Jeu éducatif*

Les jeux éducatifs sont des jeux qui sont conçus pour enseigner certains sujets, développez des concepts, de renforcer le développement, comprendre un événement ou une culture historique, ou les aider dans l'apprentissage d'une compétence, au cours du jeu Les types de jeu qui sont incluent sont jeu de société, de cartes, et les jeux vidéo.

Les jeux éducatifs sont définis comme des jeux de groupe qui ont des dimensions (valeurs) cognitives, sociales, comportementales et / ou émotionnels, etc, qui sont liées à des objectifs éducatifs.

### *Jeu sérieux*

Les jeux sérieux sont conçus dans le but de résoudre un problème. Bien que les jeux sérieux peuvent être divertissant, leur but principal est d'enquêter, ou faire de la publicité. Parfois, un jeu pourra délibérément sacrifier le plaisir et le divertissement afin de parvenir à un progrès desire par le joueur. Tandis que les genres de jeux vidéo sont classés par la jouabilite, les jeux sérieux ne sont pas un genre de jeu, mais une catégorie de jeux avec des buts différents. Cette catégorie comprend les jeux éducatifs et publi-jeux, des jeux politiques, ou des jeux évangéliques. La catégorie des jeux sérieux pour la formation est également connu comme "jeu-learning". les jeux serieux sont des jeux informatiques et vidéo qui sont destinés non seulement à divertir les utilisateurs, mais avoir des objectifs supplémentaires tels que l'éducation et la formation. Ils peuvent être semblables à des jeux éducatifs, ils ciblent principalement un public en dehors de l'enseignement primaire ou secondaire.

### *Jeu de simulation d' entreprise*

Les jeux de simulation d'affaires, aussi connu comme les jeux de simulation économique ou jeux Tycoon, sont des jeux qui mettent l'accent sur la gestion des processus économiques,



généralement sous la forme d'une entreprise. Ses simulations d'affaires "pures" (authentiques) ont été décrites comme la construction et la gestion des simulations sans un élément de construction, et peuvent donc être appelées simulations de gestion, en effet, la microgestion est souvent soulignée dans ces sortes de jeux. Ils sont essentiellement numériques, mais essaient de retenir l'attention du lecteur en utilisant des graphiques créatifs. L'intérêt de ces jeux réside dans une simulation précise des événements du monde réel en utilisant des algorithmes, ainsi que la vente liée de près les actions des joueurs à attendre ou les conséquences et les résultats plausibles. Un aspect important de simulations économiques est l'émergence de systèmes (conditions?) artificiels, une jouabilité et des structures.



## **Ressources 1.2. StartUp Paquet de la Compétition**

Le paquet de la concurrence de démarrage est composé de 3 éléments: 1. Le jeu de l'apprentissage entrepreneurial, 2. La plate-forme technologique et 3. Le concours collaboratif.

### *Le jeu de l'apprentissage entrepreneurial*

Le projet START-UP vise à développer un jeu en ligne pour la promotion de l'attitude entrepreneuriale chez les jeunes en Europe.

Les objectifs du projet START-UP sont les suivantes:

1. Pour les étudiants: promouvoir la créativité, améliorer les compétences de communication, la curiosité et l'enquête
2. Pour les enseignants: le soutien à enseigner l'entrepreneuriat de manière innovante
3. Créer des liens avec le monde du travail
4. améliorer l'employabilité

L'objectif de START-UP favorise la créativité dans l'entrepreneuriat, aider les élèves à développer un *esprit d'entreprise*, à savoir:

- Percevoir des occasions pas des problèmes (ou: trouver des solutions aux problèmes existants)
- Désir d'être indépendant
- Investir dans les idées avec les autres (en partenariat) et relier des idées
- Équilibrer et réduire les risques (ne pas avoir peur, l'amélioration/mettre en valeur de la gestion des risques)

### *Objectifs d'apprentissage*

Une telle définition de l'esprit d'entreprise peut être traduite dans les objectifs d'apprentissage suivants .

1. Lorsqu'il est confronté à un problème , l'élève doit
  - a. chercher des solutions et des opportunités (innovantes), et pas seulement se plaindre et avoir des discussions au sujet de ses causes (attitude)
  - b. être en mesure d'analyser le problème dans ses principales composantes d'identifier des solutions possibles ou de nouvelles opportunités (compétences)
  - c. activer des ressources externes pour trouver des solutions, y compris les partenaires , les membres de l'équipe , des professionnels, en ligne et hors ligne des ressources (de compétence)
2. Lorsqu'ils pensent à leur vie professionnelle , les étudiants examineront/considéreront le travail indépendant et l'entrepreneuriat comme un parcours viable , étant donné des risques

et des avantages (attitude)

3. Quand il travaille avec d'autres, l'élève doit
  - a. partager et relie les idées , au lieu de travailler sur leur propre (attitude)
  - b. écouter les idées des autres , de médiation et de les réunir (compétences)
4. Lorsqu'il est confronté à potentiels des situations a prise de risque , l'élève doit
  - a. analyser avant de prendre des décisions , sans exclure les risques tout de suite (attitude)
  - b. identifier les facteurs de risque et facteurs de profits , et d'identifier les possibles soldes (compétences)
5. Lorsque vous pensez à l'esprit d'entreprise , l'élève doit
  - a. rappeler les concepts clés de la planification de l'entreprise (par exemple , l'analyse des besoins , idée , analyse de marché , marketing, finance) (connaissances)
  - b. rappeler des exemples de start-up (connaissance)

Certains objectifs généraux sont abordés tout au long du jeu, en particulier les objectifs 2, 3 et 5. D'autres objectifs d'apprentissage sont cible spécifiquement dans certains défis.

#### *La plate-forme technologique*

Le jeu est accessible via une plate-forme Web 2.0. Dans la plate-forme l'enseignant trouvera le contenu d'apprentissage, Jeux (Mini-jeux) un espace de travail collaboratif avec des outils comme le calendrier, le téléchargement de fichiers, vidéos et Forum.

#### *Le concours collaboratif*

Le jeu StartUp\_EU nécessite l'organisation d'un concours en collaboration. Par conséquent, l'enseignant doit composer des groupes d'étudiants et des mentors selon les règles suivantes.

- Une équipe est composée de 3-6 étudiants + un mentor.
  - Les étudiants sont organisés en une sorte de organigramme (reflétant les rôles, parmi lesquels: qui attribuent des missions- concerne la gestion des droits sur la plate-forme, voir ci-dessous).
  - Le mentor (maitre de stage) peut être un ami, un enseignant ou parent. Le jeu comprend des tâches qui doivent être effectuées par le mentor (recevoir des commentaires, etc.)
- Pour les équipes de la concurrence StartUp\_EU soit trouve un mentor par eux-mêmes (ce qui est préférable), ou en est prévu par le projet (bénévoles).





*Comment l'utiliser dans votre classe?*

L'enseignant doit participer au jeu dans une classe d'élèves de 14-17 ans. Après qu'il / elle doit:

1. L'accès à la plate-forme de démarrage.
2. S'inscrire au cours de formation pour les enseignants.
3. Assister à la e de programme en ligne de lire attentivement le Guide du joueur et le Guide de HowTo.
4. Développer le jeu en participant à la compétition avec les étudiants.



### **Ressources 1.3. Informations sur le concours collaboratif**

#### *Évaluation de l'équipe*

Pendant la compétition collaborative, les étudiants développeront leur argumentaire éclair pour leur plan d'affaires. Cela doit inclure une courte vidéo (max 3 min.) Et soit résumé de e ou de la présentation de diapositives. L'évaluation se fera uniquement sur la base de l'argumentaire éclair

#### *Jury*

La compétition aura un jury qui inclus: les entrepreneurs existants, capitaux-risqueurs, des consultants et gestionnaires d'entreprises des incubateurs/incubateur.

#### *Gagnants Cérémonie*

La cérémonie de remise des prix aura lieu en Espagne en Octobre ou Novembre 2013.

#### *Prix*

2 prix seront décernés: le prix du jury et le prix communautaire



### **Les autres ressources utiles**

*Learn4good.com*

Ce site est un site de jeux en ligne gratuits et amusants activités de simulation de stratégie d'entreprise intéressants.

<http://www.learn4good.com/games/for-high-school-students.htm>

*Profitania*

Profitania est un jeu de simulation d'entreprise amusant.

<http://www.learn4good.com/games/high-school-students-games/business-strategy-simulation.htm>

*Dictionnaire Business*

<http://www.businessdictionary.com/definition/game-theory.html>

*Jeu sérieux*

[http://en.wikipedia.org/wiki/Serious\\_game](http://en.wikipedia.org/wiki/Serious_game)

*Jeu de simulation d'entreprise*

[http://en.wikipedia.org/wiki/Business\\_simulation\\_game](http://en.wikipedia.org/wiki/Business_simulation_game)

Unité 2

## Promouvoir des équipes d'étudiants

Motivation, la créativité et l'innovation: Aider les élèves à la génération de l'idée.

Dans l'unité 2 vous apprendrez comment organiser l'équipe de l'élève et les motiver. Ici, vous saurez les grands principes et des stratégies pour favoriser la créativité et l'innovation, afin d'aider les étudiants dans la génération de l'idée d'entreprise.

Cette unité vise défis 1, 2 et 3 dans le jeu.

### **A propos de cette unité**

*Durée*

5 heures

*Objectifs d'apprentissage*

A la fin de ce module, vous serez en mesure de:

1. Organiser l'équipe d'un étudiant
2. Motiver les élèves stimulant leur créativité
3. Aider les élèves à créer une idée d'entreprise

*Activités*

Au cours de cette unité, nous allons développer les activités suivantes:

- Pour créer un travail de groupe avec différents rôles et fonctions
- Pour pratiquer des exercices pour améliorer la créativité et de concevoir de nouvelles choses en utilisant les propres idées.
- Examiner histoires de bonnes idées des entrepreneurs.

*Adaptations*

Dans l'unité 2, nous vous recommandons d'être flexible avec les idées d'affaires des étudiants.

*Evaluation*

Un questionnaire de 5 questions (options multiples et vrai ou faux) sera disponible dans la plateforme pour l'unité 2.



### *Matériel de formation*

Nous allons utiliser les matériaux suivants:

Ressources 2.1. Modèles pour l'organisation d'une équipe (disponibles sur la plate-forme de jeu)

Ressources 2.2. Fiche pour la création de projets idées

Ressources 2.3. Sources d'inspiration

Les autres ressources utiles incluent l'Internet, les ressources et les livres de vidéo sélectionnés, et le glossaire. Toutes ces ressources sont disponibles dans la plate-forme de formation en ligne.

## Ressources 2.2 . Fiche pour la création de projets idées

*Pensez en dehors de vos limites*

Beaucoup des produits que nous tenons pour acquis aujourd'hui sont le résultat de gens qui pensent en dehors de leurs limites . John Lynn se souviens assister à une conférence de l'ordinateur dans les années 1980 dans un hôtel quand quelqu'un plaisanté en disant que la prochaine chose a laquelle ils penseraient serait des portes informatisés . Quand cette personne est retourné dans le même hôtel 20 ans plus tard , toutes les portes ont utilisé des cartes clés programmée par ordinateur .

Voici quelques conseils :

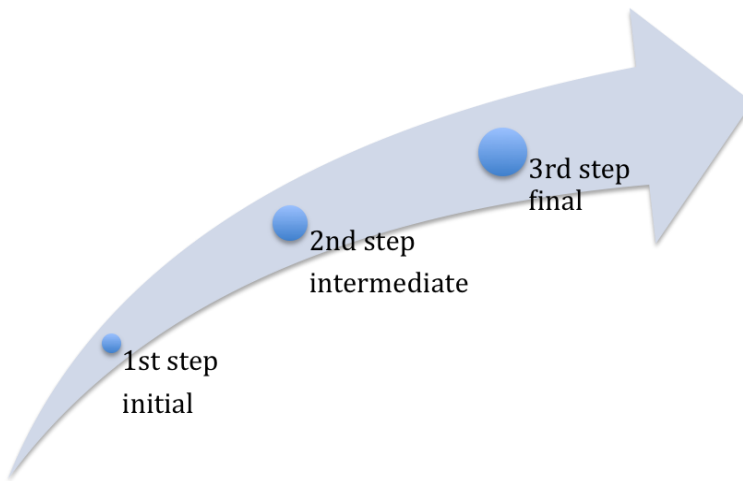
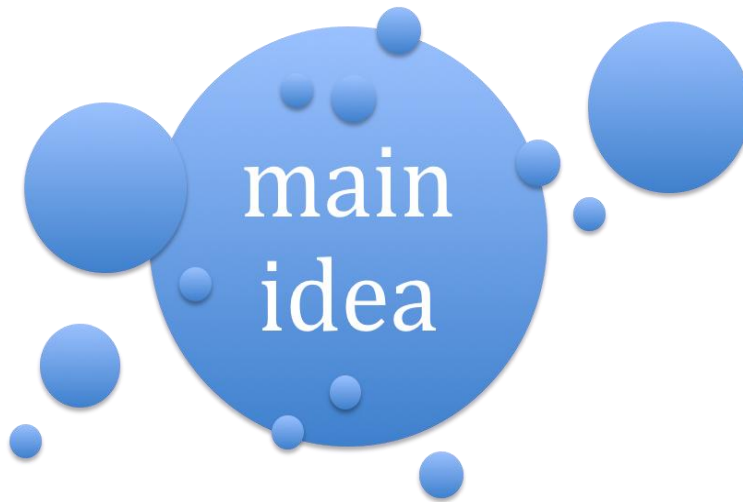
- Lâcher de vieilles façons de voir, de penser et de faire
- remettre en question ce que vous voyez autour de vous , en vous rappelant que nous déformons ce que nous voyons avec nos perceptions
- Être conscient que de penser à des modèles familiers peut limiter vos options de ce qui est possible
- se libérer de juger vos propres idées
- Trouver un flux d'idées créatives en pensant plus comme un enfant
- Prendre des risques et oser faire les choses différemment
- Être absolument sûr que vous réussirez .

Ci-dessous vous pouvez trouver quelques outils utiles pour la réflexion .

Écrivez vos idées dans une boîte après une séance de remue-méninges

<b>Idea 1</b>	
<b>Idea 2</b>	
<b>Idea 3</b>	

Écrivez votre idée principale dans le centre et les idées ou concepts connexes dans le plus petit (vous pouvez utiliser un tableau blanc ou PowerPoint).



Résumez votre idée:

### **Ressources 2.3 . Sources d'inspiration**

(à partir de [businessdictionary.com](http://businessdictionary.com))

#### *Histoire 1*

Avec seulement \$8,000 d'économies et un emprunt de \$4000, 2 jeunes hommes ont loué une vieille station essence à Burlington, Vermont - une ville universitaire sans un vrai magasin qui vend des glaces, et ont ainsi ouvert un magasin à glaces. Leur seule formation était des cours par correspondance dans l'art de la fabrication de la glace. Ils se sont munis de matériels (acheter des équipements) et ont inventé des "gouts/saveurs uniques" - comme " (red velvet cake) et "(late nach snack) - qui différaient des goûts classiques offerts les grandes chaînes comme Baskin-Robbins. 20 ans après, le business de glace de Ben Cohen and Jerry Greenfield's qui est maintenant *Ben & Jerry's* apporte annuellement un revenu de 237 million de dollars.

#### *Histoire 2*

Entretemps, deux femmes nommées Pamela Skaist-Levy et Gela Nash Taylor, ont pris 200 \$ en espèces et un crédit renouvelable. Aucune des deux n'a reçu de salaire pendant deux ans puisque elles ont travaillé pour populariser leur marque. Leurs survêtements signatures en velours ont finalement attiré l'attention du public, et ont été rapidement adoptées par des stars comme Madonna, qui les a rendu tendance dans les années 1990. L'offre limitée du produit a augmenté son attrait de luxe à prix abordable, et bientôt sa marque était disponible chez Saks Fifth Avenue, Neiman Marcus et Bloomingdale's. La société, Juicy Couture, a enregistré 47 millions de dollars des revenus annuels d'ici à 2002, avant d'être acquise par le géant de la mode Liz Claiborne pour un montant non divulgué.

#### *Histoire 3*

Alors que les deux premiers exemples nécessitaient du capital (pas vraiment beaucoup) pour commencer, l'histoire de Dana Levy est encore plus étonnante puisque cela a commencé avec rien de plus à partir d'un ordinateur avec une connexion Internet. Levy a lancé un bulletin électronique, Daily Candy, qui informait les New-Yorkais des dernières ouvertures de restaurants, lieux de rencontre branchés, des événements et des offres spéciales dans la ville, tous écrits dans un style informel à la "Gossip Girl". Le premier bulletin a été envoyé en Mars 2000 à une liste de diffusion de 700 membres. Le bulletin d'information est rapidement devenu un pionnier, et a conduit à son expansion dans une douzaine d'autres villes. Levy a finalement vendu la newsletter à un groupe de capital-risque pour 3 millions de dollars en 2003, qui à son tour a été vendue à Comcast 125 M \$ en 2008.





### **D'autres matériaux utiles**

*12 conseils pour bâtir une équipe gagnante*

<http://www.businessknowhow.com/manage/12winteam.htm>

*Conseils de la pensée créatrice: devenir plus créatif*

<http://bookboon.com/blog/2012/08/become-more-creative-7-creative-thinking-tips/>

*Sources d'inspiration: entrepreneurs Témoignages*

<http://www.businessdictionary.com/article/518/sources-of-inspiration-entrepreneur-success-stories/>

## Unité 3

# Meilleures stratégies pour développer un produit

## L'analyse SWOT et d'autres pratiques

Dans ce module, vous serez à apprendre les meilleures stratégies pour développer un produit et d'effectuer une analyse SWOT.

Cette unité se réfère aux défis 2 et 3 dans le jeu.

### **About this Unit**

#### *Duration*

5 hours

#### *Objectifs d'apprentissage*

A la fin de ce module, vous serez en mesure de:

1. Développer une idée de produit
2. Effectuer une analyse SWOT
3. Obtenez des informations précieuses en utilisant les meilleures pratiques

#### *Activités*

Au cours de cette unité, nous allons développer les activités suivantes:

- Apprendre les principales étapes pour développer une idée de produit
- Effectuer une analyse SWOT
- Apprenez les meilleures pratiques des conseils

#### *Adaptations*

Une certaine adaptation de la langue sera nécessaire quand nous allons identifier les meilleures pratiques afin d'expliquer aux élèves dans leurs propres mots, en évitant des explications techniques.

#### *évaluation*

Un questionnaire de 5 questions (options multiples et vrai ou faux) sera disponible dans la plateforme pour l'unité 3.

### *Matériel de formation*

Nous allons utiliser les matériaux suivants:

Ressources 3.1. Vos idées modèle (disponible sur la plate-forme de jeu)

Ressources 3.2. Idées SMART et analyse SWOT (disponibles dans le Guide de HowTo, 2.3)

Ressources 3.3. Meilleures pratiques

Les autres ressources utiles incluent l'Internet, les ressources et les livres de vidéo sélectionnés, et le glossaire. Toutes ces ressources sont disponibles dans la plate-forme de formation en ligne.

### **Ressources 3.3. meilleures pratiques**

Une bonne pratique est une expérience des indications sur la façon de mener un processus ou résoudre un problème. La question ici est d'aider les étudiants à générer des idées et pour évaluer ceux qui sont prometteurs pour le développement du plan d'affaires.

Dans le Guide de HowTo vous pouvez trouver des indications sur la façon d'exécuter une session de remue-méninges (HowTo 2.2) et comment évaluer des idées (HowTo 2.3). Sauf si vous avez une expérience directe de ces techniques de l'équipe, il sera difficile pour vous de fournir un soutien aux étudiants. Pour cette raison, nous vous encourageons à penser à un problème de non-école que vous pourriez avoir, et exécuter une session de remue-méninges avec des amis. Vous pouvez ensuite procéder à une analyse SWOT sur les résultats et de déterminer qui est l'idée SMART-er.

### **Les autres ressources utiles**

#### *Analyse SWOT*

[http://en.wikipedia.org/wiki/SWOT\\_analysis](http://en.wikipedia.org/wiki/SWOT_analysis)

#### *Top 12 des solutions technologiques à faible coût pour les petites entreprises*

<http://sbinformation.about.com/od/ecommerce/tp/techsolutions.htm>

#### Promouvoir l'adoption et l'utilisation des meilleures pratiques

<http://ctb.ku.edu/en/tablecontents/MainSection19.6.aspx>

## Unité 4

# Marketing Plan

## Advertising and how to help the students to sell the product or service

Dans ce module, vous serez apprendre à créer un plan de marketing, l'organisation d'une campagne de publicité aider les élèves à vendre leur produit ou service.

Cette unité est liée à des défis 4 et 6 dans le jeu.

### **A propos de cette unité**

#### *Durée*

5 heures

#### *Objectifs d'apprentissage*

A la fin de ce module, vous serez en mesure de:

1. Créer un plan de marketing
2. Organiser et campagne de publicité
3. Aider les élèves à vendre leur produit ou service

#### *Activités*

Au cours de cette unité, nous allons développer les activités suivantes:

- Créer un résumé d'un plan de marketing avec les principales étapes
- Organiser une campagne de publicité en utilisant les réseaux sociaux comme un canal principal
- Préparer le terrain d'ascenseur

#### *Adaptations*

*Une certaine adaptation sera nécessaire* dans la campagne de publicité lorsque nous allons utiliser leurs propres idées et de la vision des élèves et aussi les réseaux sociaux qui sont plus familiers pour eux.

#### *évaluation*

Un questionnaire de 5 questions (options multiples et vrai ou faux) sera disponible dans la plate-

forme de l'unité 4.

### *Le matériel de formation*

Nous allons utiliser les matériaux suivants:

Ressources 4.1. Comment développer un plan de marketing (disponible dans le Guide de HowTo)

Ressources 4.2. Qu'est-ce qu'une campagne de publicité?

Ressources 4.3. Un elevator pitch efficace (disponible dans le Guide de HowTo)

Es autres ressources utiles incluent l' Internet , les ressources et les livres de vidéo sélectionnés, et le glossaire . Toutes ces ressources sont disponibles dans la plate-forme de formation en ligne.

### **Ressources 4.2 . Qu'est-ce qu'une campagne de publicité ?**

Une campagne de publicité est une série de messages publicitaires qui partagent une seule idée et le thème qui constituent une communication de marketing intégrée ( IMC ) . Les campagnes publicitaires apparaissent dans différents médias à travers un laps de temps spécifique .

La partie critique de faire une campagne de publicité est de déterminer un thème de la campagne car il donne le ton pour les annonces des particuliers et d'autres formes de communication marketing qui seront utilisés . Le thème de la campagne est le message central qui sera communiquée dans les activités de promotion . Les thèmes de campagne sont généralement développés avec l'intention d'être utilisé pendant une longue période , mais beaucoup d'entre eux sont de courte durée en raison de facteurs tels que les conditions étant et / ou de la concurrence sur le marché et marketing mix inefficaces ou marché .

Une campagne de publicité est généralement diffusée à travers plusieurs canaux de communication. Il peut se concentrer sur un thème commun et un ou quelques produits ou marques , ou être dirigé vers un segment particulier de la population . les Campagnes de publicité réussie ont atteint beaucoup plus que de la publicité sporadique , et peuvent durer de quelques semaines et des mois à des années .

Voici quelques exemples .

#### *Nike - Just do it*

Il a lancé un appel à l' air du temps pour action, en particulier sportif (dans le temps ou l action en avait un manque , pour atteindre un but dans la vie sans hésitation et délibération . Le slogan , combiné avec le logo Nike « swish » , est devenu une icône mondiale .

### *Apple - Achetez un Mac*

Bien qu'il y ait eu beaucoup de grandes campagnes d'Apple , celle-ci fait la liste par dessus toutes les autres , car aucune campagne n'a pus capturé l'essence (le personnage)d'un groupe de consommateurs tout à fait comme " Je suis un Mac . " Vous savez ce gars , vous savez exactement à qui ils parlaient dès qu'ils sont apparut sur l'écran , vous vouliez être le Mac .

### **Les autres ressources utiles**

#### *Marketing*

<http://en.wikipedia.org/wiki/Marketing>

#### *Advertising campaign*

<http://www.businessdictionary.com/definition/advertising-campaign.html>