**TD Sciences de gestion et numérique – 21/09/20**

**Activité n°1 :**

**Indiquez les traits de personnalité du personnage ci-dessus en le situant sur chacun des 4 axes proposés, puis justifier votre choix.**

**Introversion Extraversion**

**Autonomie Soumission**

**Stabilité Instabilité**

**Logique Affectif**

**Activité n°2 :**

**Pour chacune des situations ci-dessous :**

* **I indiquez et expliquez la ou les émotions susceptibles d’être ressenties.**
* **Evaluez les conséquences de ces émotions sur le comportement des individus concernés.**

**Situation 1 : Alice vient d’apprendre que la cousine de chef de service avait été promue à sa place alors qu’elle visait ce poste depuis déjà deux ans.**

**Situation 2 : A la machine à café, Kamel apprend que la jeune collègue de l’agence n’a pas été retenue à l’issue de sa période d’essai. Il est lui-même en période d’essai.**

**Situation 3 : Sofia apprend qu’elle a gagné un séjour aux Antilles car elle termine meilleure vendeuse du trimestre. Lors du trimestre précédent, elle était classé avant-dernière.**

**Situation 4 : Kevin vient d’apprendre que, du fait du retard pris par le service comptabilité, ses notes de frais du trimestre ne pourront pas être remboursées avant deux mois. Il avait prévu de partir en vacances faire la fête avec ses amis.**

**Situation 5 : Géraldine a animé une réunion qui s’est très bien passée, elle a ressenti une très bonne ambiance de travail et une claire adhésion à ses propositions.**

**Activité n°3 :**

**Après avoir visionné la vidéo (2,10 à 3,56), décrivez les signaux verbaux et non verbaux émis par Kevin, MmeX et M.Y.**

**Repérez et analysez les ressorts du comportement dans cette situation.**

**Activité n°4 :**

**Après avoir visionné la vidéo de cet entretien et en vous aidant du tableau proposé ci-dessous, décrivez et caractérisez les éléments de contexte de cette situation de communication interpersonnelle.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Eléments de contexte** | **Description** | **Caractérisation, analyse, conséquence sur la nature de la relation** |
| **Territoire, cadre de l’entretien** |  |  |
| **Distance entre les deux acteurs** |  |  |
| **Durée, moment de la situation** |  |  |
| **Historique de la relation** |  |  |
| **Enjeux pour chaque acteur** |  |  |

**Activité n°5 :**

**Caractérisez chacune des tactiques de communication utilisées par Mehrez, chef de ventes dans une société qui vend des menuiseries en PVC en porte à porte, dans les deux situations évoquées.**

**Situation 1 : L’équipe de monsieur Mehrez rechigne un peu à assurer une opération de prospection en porte à porte sur un secteur géographique.**

**Argument de Mehrez**

1. **De toute façon, c’est simple, le statistiques le prouvent, toutes les 10 portes il y en a une qui s’ouvre et tous les 5 contacts, on peut faire un entretien jusqu’à la fin. Il suffit de s’y mettre les gars, au bout de 50 portes, vous allez faire une vente, c’est mathématiques.**
2. **Et puis pensez à Vincent sur son lit d’hôpital ! Je suis sur qu’il préférerait être avec nous.**
3. **Allez les gars, on s’y met tous ! Je sais que la prospection en porte à porte ce n’est pas très amusant mais si chacun fait sa part ce sera moins dur et cela fait avancer l’équipe. N’oubliez pas que notre groupe est en tête du challenge.**

**Situation 2 : Mehrez mène un entretien avec une cliente potentielle**

**Argument de Mehrez**

1. **Vous me parlez du prix que cela va vous coûter madame, mais si nous parlions des économies sur la facture EDF que cela engendrera par la suite ?**
2. **Je suis bien d’accord avec vous madame, l’énergie va coûter de plus en plus cher et l’isolation des bâtiments va devenir tout à fait indispensable, tout le monde le dit.**
3. **Ah madame, ce produit a été testé par l’institut français de la menuiserie et par la revue Que choisir ? Il a recueilli des notes excellentes à tous les tests.**