

La lettre de l'ingénierie pédagogique

Nous vous souhaitons une bonne fin d'année 2005 et une excellente année 2006

Rédaction pédagogique



Vous avez créé un outil (informatique ou autre) destiné à d'autres utilisateurs. Pour qu'ils en fassent le meilleur usage, vous ne pouvez leur remettre cet outil qu'accompagné de son mode d'emploi qui, pour être utile, ne doit pas être que technique.

C'est là que nous intervenons : notre but est de faire en sorte que tout document-utilisateur soit conçu pour répondre à l'attente d'efficacité du lecteur et ne soit plus un simple descriptif traduisant le point de vue du concepteur.

Nous avons développé une méthode et un savoir faire en rédaction à objectif pédagogique qui nous permet, avec vous, de réaliser un document accessible et attrayant.

Références : Société Générale, UCB, Générale, AN



de la théorie ET de la pratique

Vous connaissez Projétis, notre jeu pour former à la démarche projet.



Cet outil peut être utilisé sur 2 jours :

- en version allégée, pour la simple découverte de la démarche projet
- en version complète pour former aux techniques de la conduite de projet.

Nous vous proposons désormais cette version accompagnée de la découverte et de la pratique de **MS Project**. La formation se déroule alors sur 3 jours.

Les participants, grâce à "l'expérience" qu'ils se seront forgée lors de la formation, sont rapidement opérationnels une fois de retour sur le terrain.

www.xeris.com

92 100 Boulogne
Fax : 01 41 10 04 41
contact@xeris.com

38-40 rue Fessart
Tél : 01 41 10 04 24
www.xeris.com

Le lancement d'un nouveau produit



Aujourd'hui plus que jamais, la pérennité d'une entreprise passe dans la performance de sa force de vente. Que vous vouliez améliorer les méthodes de vente ou lancer un nouveau produit, il va falloir **former vos commerciaux**.

Or ils sont peu disponibles et n'ont pas une passion pour le cours magistral. Une solution existe : le jeu pédagogique "Parcours de vente" permettant de former rapidement un grand nombre de commerciaux.

La mise en situation simulée leur permet de découvrir des clients-types et d'argumenter afin d'emporter la vente. La stimulation créée par l'envie de gagner favorise l'acquisition des connaissances.

Références :

- Générale AN-Groupe, MMA, Médéric,
- Citroën (succès immédiat pour 4 véhicules ; 6500 vendeurs formés en un mois)

