



Se spécialiser dans la connaissance des jeux et des jouets

1 jour - 6 heures et 30 minutes

Programme de formation

Public visé

Vendeurs de jeux et jouets.

Pré-requis

Aucun.

Objectifs pédagogiques

- S'approprier une connaissance de base sur l'activité ludique et sur les différents types de jeux et jouets
- Faire évoluer la qualité de son conseil auprès des différents clients par une expertise unique
- Acquérir les compétences de bases pour sélectionner des jeux et jouets adaptés aux besoins, compétences et désirs de chaque joueur.

Description / Contenu

- **Définition du jeu**
 - Les caractéristiques du jeu : Que veut vraiment dire le verbe « jouer » ? Quelle est la différence entre le jeu et les autres activités de loisirs
 - L'expérience de jeu : Les participants vivront une expérience de jeu qui leur permettra de mieux comprendre les effets du jeu sur un individu. Quels objets ludiques conseiller pour permettre aux utilisateurs de vivre une expérience optimale?
- **Les finalités du jeu** : culturelles; sociales; éducatives; thérapeutiques

Le plaisir du jeu n'est pas incompatible avec les finalités du jeu, c'est même tout le contraire. En en comprenant les différents intérêts du jeu, chaque participant sera invité à construire une nouvelle série d'argumentaires pour valoriser les jeux et jouets auprès des différents clients.

- **Les différents types de jeu articulés au développement de l'individu**

Ce module intègre les contenus suivants :

- Psychologie de l'enfant et de l'adolescent en fonction de leurs jeux et jouets
- Les jeux sensori-moteurs (jeux de manipulation, jeux sensoriels, etc.) + analyse de jeux





- Les jeux symboliques (jeux d'imitation, jeux de mise en scène, etc.) + analyse de jeux
- Les jeux de société (jeux d'expression, jeux de réflexion, etc.) + analyse de jeux
- Les jeux d'assemblage (jeux de construction, jeux d'agencement, etc.) + analyse de jeux

➤ **Les conditions de jeu : notion de cadre ludique**

Ce module intègre les contenus suivants :

- L'aménagement de l'espace : comment intégrer un jeu à un espace de jeu cohérent et ainsi proposer à chaque client des objets supplémentaires renforçant la qualité de jeu.
- La posture de l'adulte : cette réflexion sur la posture de l'accompagnant, permettra aux vendeurs de donner des conseils aux clients le désirant.

➤ **Vers une modélisation du conseil de vente**

Comme chez le docteur qui questionne le patient pour proposer le meilleur médicament, les participants seront outillés pour questionner leurs clients afin de leur proposer le jeu idéal !

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et pratiques; manipulation et analyse de jeux et jouets; ateliers en sous-groupes.

Moyens et supports pédagogiques

Des ressources seront envoyées à chaque participant à l'issue de la formation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en fin de formation.

