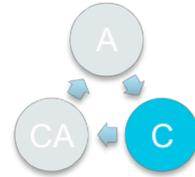


	<p>Négociation</p>	<p style="text-align: center;">Activité</p> <p>Temps apprenant : 50 min minimum</p> <p>Temps de conception : - <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> +</p> <p>Temps d'encadrement : - <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> +</p>
---	--------------------	---



Descriptif : Activité dans laquelle les apprenants sont amenés à confronter des intérêts totalement ou en partie opposés et à convenir entre eux d'une décision qui satisfasse de façon optimale leurs intérêts. La négociation peut se dérouler entre les groupes ou à l'intérieur de chaque groupe.

Spécificités du distanciel : Cette négociation peut être demandée au sein d'un groupe, en préambule d'une activité en présentiel et se dérouler en ligne ; le choix des outils d'échanges et des lieux d'échanges restant au choix des apprenants.

CST liées : 2.Prendre des décisions
6.Elaborer et mettre en oeuvre une vision systémique
10.Animer une équipe
11.S'exprimer avec aisance dans des circonstances variées.

Ressources humaines : Enseignant

Ressources organisationnelles : Non spécifiées

Espaces : Amphithéâtre (s) - Salles collaboratives – Salles en îlots – Plateforme (Moodle) - Nouveaux espaces - Espaces informels institutionnels ou libres de choix.

Outils : Ordinateurs - Tablettes numériques - Mur(s) d'affichage physique(s) ou virtuel(s) (tableaux liège, réglottes, tablettes d'affichage...) - Timeline-chronomètre