Documenter et préparer un achat

Remarque : Cette activité peut se faire en tête-à-tête entre un PPC/enseignant et son client/étudiant. Il peut également être fait avec un groupe de clients ou avec une classe d’étudiants. Il est présenté ci-dessous comme une activité de groupe.

**Feuille de travail**

**Étape 1**– Pensez à la dernière fois que vous avez acheté quelque chose d’important.  Assurez-vous que c’est quelque chose qui représente un investissement financier et/ou émotionnel pour vous. Ce devrait être quelque chose qui a nécessité du temps, de la réflexion et de l’énergie pour que vous preniez une décision.

Que désiriez-vous?

À quelles questions avez-vous dû répondre avant d’être prêt(e) à effectuer cet achat?

Quelles sources d’information avez-vous utilisées/auriez-vous pu utiliser pour trouver les réponses?

Étiez-vous satisfait(e) de votre achat après coup?

**Step 2**

En équipe de deux, écoutez l’histoire de votre partenaire : soyez particulièrement à l’écoute des questions auxquelles vous devez répondre pour être à l’aise avec l’achat. En écoutant, prenez des notes ci-dessous des questions qu’ils ont posées et des sources d’information qu’ils ont consultées. Après avoir entendu leur histoire, ajoutez au tableau ci-dessous les différentes questions que vous auriez pu avoir si vous faisiez cet achat et toute autre source que vous auriez pu consulter.

|  |  |
| --- | --- |
| Questions | Sources |
|  |  |

Comparez ensemble vos listes de questions. Notez les similitudes et les différences. Comparez vos listes de sources. Soulignez combien d’entre elles étaient sur Internet ou sur papier et lesquels étaient des personnes. Qu’en est-il de la gamme des sources d’information qui peuvent appuyer la prise de décisions?

|  |
| --- |
|  |