# Enoncé

Chaque Groupe va jouer le rôle d'un client. Chaque groupe va donc devoir se définit une identité d'entreprise et définir un projet e-commerce qu'il souhaite confier à des prestataires.

Une fois que tous les groupes ont fini de définir leur projet, ils vont devoir désigner un Porte-parole. Ce Porte-parole va devoir aller présenter son entreprise et son projet à un autre groupe qui aura aussi le rôle de prestataire.

Lors de cette réunion prestataire-client, les prestataires devront posés TOUTES les questions nécessaires pour la rédaction d'un cahier des charges.

Une fois la réunion finie : chaque prestataire doit rédiger le cahier des charges de son client.

A la fin du TP, chaque prestataire devra faire une présentation devant le reste de la session concernant son client (comme s'ils devaient convaincre le client ou des investisseurs).

Il faudra donc à la fin que chaque prestataire fournisse :

* Le cahier des charges de leur client au format Word ou PDF
* Le support de présentation (powerpoint, pdf, canva, figma, ...)

# Retours

**Groupe :** Michael VUAILAT, Evan LEBON, Quentin GRENIER, Gabriel NICOULEAU

## Cahier des Charges

* Intervenants principaux  : Attention, lorsqu’on parle des moyens de contact, il ne faut pas juste indiquer « discord ». Il faut aussi donner l’identifiant dans ce cas là (ajouter un numéros de téléphone ou un mail serait bien aussi). De plus, parmi les intervenants, qui représente votre entreprise de prestataire ? Comment peut-on vous contacter ?
* Pourquoi ne pas avoir intégrer votre devis à votre cahier charge ?
* Quels sont les livrables ?

Il manque 2-3 petites choses dans votre cahier de charges (devis, livrables), mais dans l’ensemble il est assez complet. Bon travail

## Présentation Orale

* Manque de détails concernant les contraintes
* Attention au point d’entrée dans votre arborescence. Il semblerait que ce soit votre Page Principale
* Eviter les phrases complètes. Privilégiez les mots-clés
* Présentation du Cahier des Charges très complet

**Michael :**

Points Positifs : bon regard, bon débit de parole

Axe d’amélioration : quelques mots parasites « heu… »

**Evan :**

Axe d’amélioration : s’appuyer sur les mots-clés des diapos plutôt que lire ses notes

**Quentin :**

Point Positifs : Bon débit de parole, bon regard, bonne énergie

Axe d’amélioration : semblait un peu tendu

**Gabriel :**

Point Positifs : Bon débit de parole, bon regard, communication gestuelle maîtrisée

Axe d’amélioration : quelques mots parasites « heu… »