

ANIMATION MUSICALE ET DE DANSE

ANIMATION TOURISTIQUE

www.cours-ofppt.com

Module
Animation musicale et de danse
RESUME THEORIQUE

www.cours-ofppt.com

I. Identification de la clientèle touristique

L'animateur touristique devra identifier la clientèle touristique pour organiser de façon harmonieuse une animation musicale et de danse.

La clientèle touristique :

La clientèle touristique évolue :

- **au gré du rythme scolaire :**

En France, nous distinguons 5 périodes de vacances scolaires :

- février (15 jours)
- Pâques (15 jours)
- Été (1 mois ½ à 2 mois)
- Toussaint (1 semaine ½)
- Noël (15 jours)

... ces périodes pouvant différer d'un pays à un autre.

Le calendrier va servir de base de travail à toute structure de tourisme:

- sur le plan organisationnel :

En effet, l'animateur va adapter les animations au public accueilli en l'occurrence aux enfants plus nombreux durant les vacances et par voie de conséquence aux séjours familles.

- sur le plan humain :

L'animateur évolue avec une équipe plus ou moins conséquente selon le flux touristique. Il adapte son travail auprès des enfants principalement dans les «mini club» ou «club ados».

- **Au gré des saisons touristiques :**

Les professionnels du tourisme distinguent 2 saisons touristiques représentées par les brochures correspondantes qui sont :

- la «basse saison» correspondant à la période communément appelée « automne/hiver » ; elle s'étend d'octobre à mars et présente des tarifs parfois moins élevés qu'en haute saison (selon la destination et c'est le cas au Maroc)

- la « haute saison » qui correspond à la période communément appelée « printemps/été » ; elle s'étend d'avril à septembre et les tarifs peuvent être plus élevés.

Cette fluctuation évolue au rythme de chacun, selon les âges et les catégories socio professionnelles. Et, avec l'arrivée des 35 heures, la saison touristique semble prendre une tournure plus linéaire.

Ex : Un pré retraité ou retraité préférera voyager en basse saison car « il n'y a pas la foule »
Un CE organisera un voyage de groupe en basse saison pour « tirer les prix

→ **Les enfants (kid club / mini club)**

Les enfants sont en nombre plus important lors des vacances scolaires.
L'animateur doit tenir compte de certains critères :

- âges
- personnalité de l'enfant (timide, extraverti...)
- ses connaissances en musique et en danse (les tubes de l'année)

En effet, un enfant n'a pas la même attention ni les mêmes intérêts qu'un adolescent ou encore d'un adulte.

L'animateur doit adapter les animations musicales et de danse selon :

- l'intérêt et le goût de l'enfant
- la mode
- la cohésion des âges des enfants
- le planning d'animation générale
- la proportion d'enfants par rapport aux adultes sur site en période d'affluence

→ **Les adolescents (club ado)**

L'animateur optera davantage vers :

- des animations et des danses de leur génération (hip hop, rap...)
- des concours de danses «branchées »

→ **Les adultes**

L'animateur distinguera des adultes le 4^{ème} âge ; aujourd'hui la population vit de plus en plus tardivement. Le 3^{ème} âge ne veut plus rien dire car très souvent, les dits « retraités » montrent un plus grand engouement aux animations que certains jeunes adultes.

Ils sont friands de danses et ouverts à toute catégorie de musique tant classique que moderne.

L'animateur doit veiller à ne cloisonner aucun de ses clients en sauvegardant une cohésion dans l'animation musicale. Il s'agit pour lui de :

- satisfaire une masse de clients (enfants, adultes)
- répondre à ses attentes et ses besoins (tangos pour les un, rap pour les autres...)
- gérer efficacement les situations

Dans tous les cas de figures, l'animateur donne le rythme et le tempo et est à l'image de son animation.

II. L'animation karaoké

L'animateur touristique devra organiser une animation karaoké.

- **L'évolution du karaoké :**

Très à la mode cette dernière décennie, la formule « karaoké » touche aujourd'hui toutes les couches de population notamment les jeunes influencés par des émissions de télévision telles que « la Star Académy ».

Les paillettes, les spots, la musique, tenir un micro sont autant de symptômes d'identification à la notion de « star » et du monde du « show business » !

Des kits karaoké sont vendus aux rayons jeux enfants au même titre que les baigneurs qui n'ont plus le même succès !

Le karaoké s'est répandu dans tous les foyers ; et parallèlement, de plus en plus de bars consacrent 2 à 3 soirées par semaine à cette animation ; l'appellation « bar karaoké » se vulgarise au fil du temps.

- **L'organisation d'un karaoké :**

→ **Où ?**

L'animation karaoké se déroule régulièrement dans un bar :

- bar karaoké
- bar de l'hôtel
- bar de la piscine

C'est un moment privilégié pour rassembler tout type de clientèle autour d'une table, de tous les âges et catégories socio professionnelles.

→ **Pourquoi ?**

L'animation karaoké est une source de consommation qui n'est pas sans désintéresser la direction d'un site ! En attendant son tour de chanter ou tout simplement en étant simple spectateur, la clientèle consommera tout naturellement...

L'animateur touristique a conscience des enjeux et de l'impact économique non négligeables d'une telle animation sur un site touristique.

→ **Quand ?**

L'animateur touristique privilégie l'animation karaoké en soirée, après le dîner, pour une durée d'environ 1 heure ½ à 2 heures grand maximum.

→ **Comment ?**

1 **L'animateur rassemble son équipement :**

L'animateur apprend à s'organiser et utilise à bon escient sa technique de travail d'élaboration d'une fiche technique spéciale karaoké où sont répertoriés :

- la liste du matériel nécessaire :

- télévision ou grand écran
 - sono
 - micro sur pied (selon utilisateur)
 - espace de chant sur estrade
 - vidéos karaoké
 - éclairage
 - tables + chaises
 - chapeau pour tirage au sort
 - applaudimètre (ou semblant !)
- les documents :
 - liste de chansons (correspondant aux vidéos)
 - bulletins de participation
 - l'organisation de l'animation

2 L'animateur prépare sa salle :

Il place les tables et les chaises et constitue des groupes de façon à éviter les tables de 2 et créer ainsi une ambiance auprès de la clientèle.

Sur chaque table, il dispose :

- un répertoire de chansons sur lequel apparaissent les titres des chansons, les noms des chanteurs et les numéros de chansons.
- quelques bulletins de participation + stylos que le client remplira au gré de ses choix (prénom et nom du client + choix de la chanson)

Il s'assure du bon fonctionnement :

- du bar : présence du barman et dynamique assurée
- de la sono
- du micro
- de l'équipement karaoké

et fait quelques essais avant d'accueillir sa clientèle.

• **L'animation d'un karaoké :**

L'animateur touristique connaît parfaitement son produit. Il exerce une démarche commerciale auprès de la clientèle touristique. Différentes étapes sont nécessaires au bon fonctionnement de l'animation, telles que :

→ **L'accueil :**

L'animateur prend la parole au micro tout au long de la soirée (cf. Module N° 15) :

- il accueille la clientèle
- il l'invite à prendre place aux tables organisées à cet effet

- il se présente par son prénom
- il souhaite la bienvenue à la clientèle
- il informe la clientèle de l'animation et de son organisation
- il enclenche l'animation et assure la coordination des chansons, de la machine karaoké et des choix de la clientèle

→ **L'information :**

L'animateur rappelle les règles de fonctionnement de l'animation karaoké, c'est-à-dire :

Le client...

- il dispose du répertoire de chansons
- il choisit dans un premier temps un titre qu'il souhaite chanter
- il le note sur le bulletin de participation sans oublier d'inscrire son prénom et son nom

L'animateur...

- il rassemble tous les bulletins de participation dans un chapeau
- il demande si le public est prêt
- il « chauffe » la salle
- il tire au sort un bulletin
- il convie la personne à se rapprocher de l'écran (pour lecture du texte)
- il invite le public à applaudir le premier candidat et à l'encourager

→ **L'ambiance :**

L'animateur touristique communique en permanence avec sa clientèle ; cela sous entend que l'animateur partage le même intérêt que la clientèle et qu'il échange des regards, des mots, des rires et chante avec elle.

- il a une tenue appropriée au contexte et au site
- il parle clairement au micro (pas de « euh...ah... »)
- il est attentif à l'ensemble de la clientèle
- il appelle le client par son prénom
- il favorise la sympathie et la convivialité
- il rappelle l'année de la chanson et ajoute des anecdotes à son animation
- il entonne des mots si le client perd le fil de la chanson (rythme de la chanson plus ou moins accéléré et la lecture devient trop rapide)
- il invite le public à chanter avec le client (vers la fin de la chanson pour ne pas le gêner dans son élan !)
- il réclame des applaudissements du public après chaque chanson
- il mesure l'applaudimètre et transmet la note au public
- il met de côté le bulletin pour ne pas à réécouter la même chanson
- il passe à un autre bulletin...

→ **Le final :**

L'animateur touristique est le coordinateur du karaoké et c'est à lui que revient la gestion d'une d'animation.

Il connaît le programme d'animation générale et est en mesure :

- de remercier le public
- de donner la date du prochain karaoké
- de rappeler le programme à suivre dans la soirée (l'heure tardive conduit la clientèle à aller dormir ou à poursuivre la nuit en discothèque)
- de saluer la clientèle

→ **Le savoir être de l'animateur :**

- il est accueillant et souriant
- il est dynamique et joyeux
- il possède une bonne culture générale des tubes et musiques du monde
- il est un animateur dans l'âme et donne la vie
- il a de l'empathie
- il ne se moque pas des « mauvais chanteurs »
- il gère et encadre un public

Travaux pratiques cf. pages 21 et 23 TP I et TP II -

III. L'animation discothèque

L'animateur touristique devra assurer une animation en discothèque auprès de tout type de client.

Dans le cadre de l'animation touristique de type hôtel club, la discothèque apparaît comme un espace intégré à la structure et ouvert - souvent exclusivement - à la clientèle du site.

Compte tenu du climat météorologique favorable au Maroc, les soirées animées se déroulent la plupart du temps en extérieur ; elles s'échelonnent approximativement de 20h00 (pendant ou après le dîner) à 22h30 (fin d'une animation).

Deux possibilités d'animations discothèque s'offrent alors à la clientèle :

1 Les animations qui s'achèvent régulièrement en discothèque pour des raisons matérielles et logistiques :

- une soirée animée terminée (soirée cabaret, soirée folklorique, soirée sketches...), les clients sont invités à se rendre en discothèque. L'équipe d'animation peut être alors séparée en différents lieux et activités, c'est-à-dire que quelques animateurs peuvent se rendre à la discothèque, le reste de l'équipe pouvant s'adonner au rangement de la soirée (rangement des articles, nettoyage de la costumerie, répétitions d'un spectacle etc.).

- le respect sur site touristique est aussi de rigueur même pendant les vacances. Un client ne doit pas gêner le confort d'un autre ce qui veut dire que certains souhaiteront dormir pendant que d'autres danseront toute la nuit. La discothèque est une soupape permissive...

- si la soirée animée n'a pas de connotation musicale ou de danse (soirée loto, soirée jeux de sociétés...), la discothèque permet aux accros de la danse d'assouvir leur passion durant quelques heures.

2 A contrario, les animations qui sont organisées en globalité en discothèque :

Certaines animations thématiques se réalisent du début de la soirée (c'est-à-dire après le dîner) jusqu'à l'aube.

La clientèle assiste à une animation au sein même de l'espace discothèque ; l'animation terminée, la discothèque prend le relais et défile ses musiques telle une boîte de nuit. Le client est alors libre de poursuivre ou non sa nuit dans cette atmosphère.

Dans les deux cas, l'animateur connaît le programme d'animation et coordonne ses musiques en fonction de ce qui a déjà été entendu.

Mise en place d'animations en discothèque :

Plusieurs thèmes d'animations en discothèque s'offrent à la clientèle touristique ; l'animateur les connaît. Il respecte un planning pré défini par sa hiérarchie.

Un important travail de communication est réalisé en amont auprès de la clientèle du site, enfants et adultes confondus (rappel au micro, panneaux d'affichage, informations dans les chambres).

La clientèle est ainsi informée du thème de la soirée de façon à s'y préparer, à trouver ou à confectionner des articles en lien avec le thème (caleçons, tissu des îles...). La clientèle adhère à l'animation et déborde souvent d'imagination et de créativité.

Plusieurs thèmes peuvent être envisagés (liste non exhaustive) :

™ soirée «mousse»

L'animateur touristique adopte la technique et envoie de la mousse dans la discothèque à une hauteur raisonnable d'un mètre environ.

™ soirée «concours du plus beau caleçon»

Les clients - hommes et femmes, enfants et adultes - sont censés intégrer la discothèque en caleçons.

Si des clients ne se prêtent pas au jeu, l'animateur pourra les convier à être jury du concours.

- l'animateur crée une ambiance en décrivant au micro l'ensemble des caleçons.

- il place le jury dans un espace déterminé (banquettes pour s'asseoir)
- il rappelle les règles du jeu de l'animation : le jury nomme le plus beau caleçon par catégorie enfants, hommes, femmes.

- il gère le concours en demandant à chaque client de défiler devant le jury en commençant de façon logique par les enfants.

- il rappelle les gagnants des trois catégories

- il remet un « lot » à chaque gagnant

- il demande à l'assistance d'applaudir

- il donne rendez-vous à une prochaine animation

- il termine son animation discothèque

™ soirée « miss » ou « mister » de l'hôtel

Même procédé que le « concours du plus beau caleçon »

™ soirée « marocaine »

La clientèle touristique intègre la discothèque en tenue marocaine. L'animateur touristique agrmente son animation d'une musique marocaine variée, à la fois traditionnelle et moderne. Il ponctue son animation par des concours ponctuels : la meilleure danse du ventre, le meilleur danseur de danses orientales.

TM soirée « Caraïbes »

Comme le thème s'y prête, la clientèle touristique intègre la discothèque en tenue Caraïbes, faite de fleurs et de couleurs chatoyantes.

La musique choisie par l'animateur aura évidemment une connotation des îles tropicales (zouk, reggae...)

Les thématiques peuvent être nombreuses ; l'animateur les adapte en fonction de sa clientèle.

L'animation discothèque génère :

- une manipulation de la sono et des éclairages (cf. Module N° 7)
- la prise de parole au micro devant une clientèle hétérogène (cf. Module N° 15 - page
- une connaissance approfondie des musiques et chansons d'hier et d'aujourd'hui
- la création d'une ambiance discothèque (cf. animation karaoké)
- un savoir être de l'animateur :
 - souriant même à une heure tardive
 - dynamique car il reflète l'ambiance de la discothèque
 - réactif aux situations (combler les blancs, contenter l'ensemble de la clientèle, utiliser l'espace)
- contraintes de l'animateur :
 - heures tardives et nuits écourtées
 - bruit, tapage
 - fumée de cigarettes

Impact économique :

L'animateur est là aussi impliqué dans la vie économique du site ; il s'agit pour lui de gérer la clientèle et de faire en sorte qu'elle adhère aux animations. La clientèle consommera donc sur place et non en dehors du site.

Un bar juxtapose la plupart des discothèques ; l'animateur coordonne ses animations avec le barman :

- pour la décoration de l'espace (guirlandes de fleurs pour la soirée Caraïbes, tapis, banquettes pour la soirée marocaine...)
- pour la confection de cocktails spéciaux (avec ou sans alcool) aux couleurs de la soirée

Travaux pratiques cf. page 25 Evaluation de fin de module

IV. L'animation de type hôtel club

L'animateur touristique devra maîtriser les animations musicales et de danses existantes dans un hôtel club.

La connaissance de son environnement :

L'animateur apprend à connaître son environnement :

- quelles sont les animations musicales et dansantes du site ?
- où se déroulent-elles ?
- combien de temps durent-elles ?
- comment sont-elles programmées (chaque semaine, tous les 15 jours...) ?

* **Dîners spectacles :**

Certains hôtels clubs proposent des dîners spectacles le plus souvent accompagnés d'un thème particulier.

Prenons deux exemples :

TM lors d'une « soirée marocaine », l'animateur touristique contribue à :

- la mise en place de la décoration marocaine dans un espace pré défini
- au dîner marocain dans la conception d'affichettes particulières
- au folklore en faisant participer la clientèle (par des applaudissements ou des invitations à danser)
- l'adhésion de l'équipe d'animation qui revêt un costume local marocain pour accueillir la clientèle du site

L'animateur apporte ses compétences en matière musicale ; il s'exprime clairement au micro et présente le groupe folklorique. Il connaît :

- le prénom de chaque musicien qu'il annonce au public
- le nom des instruments (violon, luth, rebec, tambour...)
- le nom des danses
- le nom des chants (berbères...)

Lors de chaque énumération, l'animateur encourage le public à applaudir ; cela lui permet d'avoir un temps de respiration nécessaire pour préparer la suite de son discours et d'évacuer son éventuel stress.

TM lors d'une « soirée smart », l'animateur contribue à son organisation :

- il invite les clients à être correctement habillés (costume, robe de soirée)
- l'équipe d'animation est elle-même habillée « smart » !
- les clients dînent aux chandelles
- le repas est plus sophistiqué, voire même servi à table (à défaut du buffet classique)
- le dîner s'accompagne d'une musique variée
- la piste de danses est à proximité du restaurant
- les clients dansent durant le dîner et tout le long de la soirée

Pendant que les clients dînent, l'animateur gère :

- la musique (valse, rock, tango, slow...)
- la clientèle (il en faut pour tous les goûts)
- l'ambiance qui doit rester classe en évitant les blagues déplacées

* **Soirées musicales et de danses (quelques exemples) :**

De nombreux hôtels clubs affichent dans leur programme des activités alliant la marque commerciale de l'entreprise (la danse du Club Med reconnue à travers différents sites de la même marque) au pays d'accueil (découverte de la culture du pays).

1 Elles peuvent être « classiques » ; ce sont des animations musicales et de danses de type :

→ **concours de danses (par couple, enfants/adultes)**

L'animateur prépare en amont son animation qui consiste à :

- pré inscrire des clients volontaires au concours
- choisir des musiques et des rythmes de danses variés
- répertorier la liste sur une fiche
- préparer la régie artiste afin d'assurer la régie son et lumière
- préparer un tableau pour noter les scores
- confectionner des dossards que chaque couple portera
- confectionner des cartons avec des chiffres de 1 à 10 pour la notation du jury
- prévoir un « lot » pour le couple gagnant
- organiser la salle de spectacles avec une table pour le jury, des chaises et des tables pour les danseurs et/ou spectateurs
- être proche de la piste de danses et préférer une piste en bois
- adhérer le bar à l'animation (penser à l'impact économique sur le site)

L'animateur enclenche son animation :

- il prend la parole au micro et se présente
- il accueille la cliente, la salue et lui demande de prendre place
- il rappelle le nom de l'animation et les règles du jeu
- il présente successivement le jury, les préposés danseurs et les spectateurs
- il est attentif à l'ensemble de la clientèle (enfants/adultes)
- il réclame des applaudissements pour tout le monde
- il provoque l'adhésion du public à son animation
- il démarre l'animation en musique
- il gère l'animation et coordonne les danses
- il respecte le programme et le timing

Le final :

- il donne les scores
- il invite le couple gagnant à le rejoindre sur la scène
- il remet le « lot »
- il rappelle la suite du programme (soirée en discothèque...)
- il salue le public

Le savoir être de l'animateur :

- il est souriant, affable et dynamique
- il est organisé
- il parle clairement au micro
- il maîtrise son animation

→ **Chaises musicales**

Le travail élaboré par l'animateur est toujours basé sur l'organisation (cf ci-dessus) :

- il prévoit un nombre de chaises avec un nombre de clients supérieur à celui des chaises
Ex : s'il y a 6 chaises, l'animateur aura 7 clients
- il choisit une musique de fond qui servira de tempo et de rythme au jeu
- il place les chaises sur scène (l'une contre l'autre et dos à dos) et invite des clients à participer au jeu
- il rappelle les règles du jeu : lorsque la musique retentit, les clients tournent en continu autour des chaises ; dès que la musique s'arrête, les clients les plus rapides s'assoient. Bien sûr, il en reste un debout...c'est le perdant !
- l'animateur poursuit son animation jusqu'à la dernière chaise
- il crée une ambiance de compétition entre clients
- il adhère le public à l'amusement
- il félicite le gagnant

L'animateur peut adapter cette animation au nombre de participants ; il peut être amené à gérer plusieurs équipes ce qui incite à organiser un concours plus conséquent et plus long dans le temps.

→ **Danse du club**

L'animateur intègre un hôtel club et apprend la fameuse danse du club - ou du village selon l'appellation donnée à la structure.

Elle représente la marque et l'identité du club et est le fil conducteur des fins de soirées.

C'est la première danse que tout client doit connaître dès son arrivée sur le club car elle va permettre à la clientèle de :

- s'identifier au club concerné
- d'être le garant d'une bonne intégration dans le club
- de participer à la vie du club

Le client est ainsi rassuré ; il prend ses marques, a ses repères. Il s'amuse et se sent très à l'aise au fil du temps.

Elles sont intimement représentatives du pays, pour ce qui nous concerne du Maroc ; ce sont des animations culturelles où le client découvre les traditions locales :

2 Enfin, les danses peuvent être « *couleurs locales* » ; chaque club contribue à imprégner la clientèle de la culture du pays :

→ **Cours de danses marocaines**

La programmation des différentes animations est réalisée avec une logique d'entreprise ; si le programme prévoit une soirée folklorique marocaine, cela sous entend que dans le courant de la semaine, sont prévus des cours de danses.

Ces cours sont réalisés la plupart du temps en journée, en présence d'un(e) marocain(e) averti qui va apprendre :

- le nom des danses
- le rythme
- les pas

Les clients pourront ainsi participer davantage à la soirée folklorique et s'imprégner de la culture du pays.

→ **Cours de musiques marocaines**

Il en sera de même que pour les danses marocaines (cf. ci-dessus).

Travaux pratiques cf. page 23 et 25, TP II et Evaluation de fin de module -

Module :
Animation musicale et de danse
GUIDE DES TRAVAUX PRATIQUES

I. TP 1 : Animation karaoké (première partie)

I.1. Objectif visé :

- *Le candidat devra être capable de répertorier l'équipement nécessaire au bon fonctionnement d'une animation karaoké.*

I.2. Durée du TP:

.....2 heures.....

I.3. Matériel (équipement) par équipe :

a) Equipement :

- *Répertoire chansons*
- *Bulletins de participation et stylos*
- *Tables et chaises*

b) Matériel:

- *Télévision, grand écran*
- *Vidéo chanson*
- *Sono*
- *Micro*
- *Eclairage*

I.4. Description du TP :

Le formateur organise une visite technico pédagogique d'un site où est proposé régulièrement un karaoké.

.5. Déroulement du TP

.....

La visite peut se dérouler

-le jour ... pour obtenir les détails techniques de la machine et manipuler à tour de rôle (faire intervenir un animateur du site)

-le soir ... lors d'une animation karaoké sur site ; les candidats observent l'animateur en pleine action et prennent des notes

-en extérieur...

Le formateur accompagne les candidats sur site ; en fonction des échanges de chacun, les candidats notent tout le matériel qu'ils voient, les techniques à suivre, ce qu'il faut faire et ne pas faire.

-en salle de cours...

Le formateur donne la parole au groupe de candidats et note sur un tableau le récapitulatif de leur visite. Il demande à chaque candidat de créer une fiche technique spéciale karaoké. Cette fiche pourra être utilisée pour toute animations karaoké à venir.

Le formateur vérifie les informations qui doivent conduire à l'exemple ci-dessous :

II. TP 2 : Animation karaoké (deuxième partie)

II.1. Objectif visé) :

- *Le candidat devra être capable de gérer une animation karaoké*

II.2. Durée du TP:

.....1 heure

II.3. Matériel (équipement) par équipe :

a) Equipement :

- *Répertoire chanson*
- *Bulletins de participation et stylos*
- *Tables et chaises*

b) Matériel :

- *Télévision, grand écran*
- *Vidéo chanson*
- *Sono*
- *Micro*
- *Eclairage*

II.4. Description du TP :

Le travail pratique se déroule dans la salle de cours si le matériel est mis à disposition ou sur site extérieur en partenariat avec une structure touristique, en utilisant comme méthode didactique le jeu de rôle.

II.5. Déroulement du TP

A tour de rôle un candidat joue l'animateur de karaoké face à un public représenté par le reste du groupe.

Le jeu de rôle se déroule sur une chanson, l'objectif à atteindre étant principalement de :

- *gérer le groupe*
- *prendre la parole au micro devant le groupe*
- *coordonner le choix d'une chanson avec la manipulation de la machine karaoké sans perdre de temps*
- *démarrer l'animation*
- *accueillir un candidat / chanteur*
- *créer une ambiance*
- *finaliser l'animation karaoké*

Afin de varier les jeux de rôle, le formateur changera si possible de chanson.

III. TP 3 : Animation de « chaises musicales »

III.1. Objectif visé :

- *Le candidat devra être capable d'organiser une animation de « chaises musicales »*

III.2. Durée du TP:

..... 1 heure.....

III.3. Matériel (équipement) par équipe :

a) Equipement :

- *Poste de musique*
- *Micro*

b) Matériel:

- *chaises*

III.4. Description du TP :

Le travail pratique se déroule dans la salle de cours, en utilisant le jeu de rôle.

.A tour de rôle, chaque candidat organise son animation.

III.5. Déroulement du TP

Le formateur vérifie :

- *l'aptitude du candidat à préparer son animation*
- *l'organisation générale du jeu (l'accueil, la gestion du publique, le rythme, l'ambiance,, le final)*

Evaluation de fin de module

Théorie (individuel) 1h00

Objectif Le candidat devra être capable d'organiser une animation discothèque sur le thème « bleu – blanc – rouge »

Travail de conception à faire par écrit.

Le formateur vérifie :

- la créativité du candidat
- l'organisation de la discothèque
- le partenariat bar/discothèque

Théorie (individuel) 1h00

Objectif Le candidat devra être capable de mettre en place une soirée « Miss » du centre de formation »

En salle de cours

Le formateur demande un travail écrit.

Comment procédez-vous ?

Le formateur vérifie :

- l'organisation en amont : communication sur site
- l'organisation lors de la soirée
- l'accueil et la gestion du public
- la remise ou non d'une récompense
- les écarts, oublis, inconvénients

Théorie 1h00

Objectif L'animateur touristique sera capable d'organiser une animation discothèque pour tout type de clientèle.

Salle de cours

Le jury remet l'exercice à faire par écrit :

« Vous êtes animateur (animatrice) à l'hôtel club Marmara de Marrakech ; votre responsable d'animation vous demande d'organiser une animation discothèque pour la semaine prochaine. Le thème sera l'Afrique. Comment procédez-vous ? »

Pratique 1h00 (non compris déplacement sur site)

Objectif L'animateur touristique sera capable d'organiser une animation karaoké pour adultes.

Déroulement Sur site hôtel club pour le matériel et un dizaine de clients qui se prêtent à l'évaluation..

Il s'agit pour le jury de vérifier :

- l'organisation de l'animateur : comment procède t-il ?
- la mise en place (matériel, chaises...)
- la gestion du karaoké (ambiance, timing)
- le final

EFM - Module N° 13 : « Animation musicale et de danse »

Aide à l'évaluation du candidat

Prénom / Nom du candidat.....

Le candidat doit remplir les critères selon la chronologie suivante :	Acquis	Non acquis	Observations
<p>* <u>Identification de la clientèle</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat a pris connaissance de son groupe de « clients » - il gère la clientèle selon les âges et aptitudes générales 			
<p>* <u>L'animation karaoké</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat connaît le produit - il sait organiser un karaoké - il anime le karaoké selon les critères d'accueil, d'information, d'ambiance et du final - il s'exprime à l'aide d'un micro 			
<p>* <u>L'animation discothèque</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat respecte le planning - il sait organiser une animation discothèque selon un thème pré défini - il coordonne l'animation, créé une ambiance - il s'exprime à l'aide d'un micro 			
<p>* <u>L'animation de type hôtel club</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat connaît les animations musicales et de danse - il les organise selon ses fiches techniques - il gère sa clientèle et s'assure de la bonne ambiance - il utilise un vocabulaire approprié 			
<p>* <u>Savoir être du candidat</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat est rapide et efficace - il est accueillant et souriant - il possède une bonne culture générale des musiques et des danses - il est réactif face aux situations - il est convivial et a de l'humour 			
<p>* <u>Gestion du public</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le client comprend les règles des jeux - il participe avec engouement - il sourit et est content - il souhaite poursuivre l'animation 			

Acquis	Le candidat répond aux critères répertoriés
Non acquis	Le candidat répond partiellement ou pas du tout aux critères répertoriés
Observations	Le formateur évalue les réalisations, écarts et améliorations à apporter