

RESSOURCES HUMAINES, FORMATION, DROIT SOCIAL : FORMATION DE FORMATEURS – Méthodes et techniques pour concevoir, animer et évaluer une action de formation

LES OBJECTIFS	PROGRAMME	
<ul style="list-style-type: none"> • Construire une action de formation • Assurer sa mission d'animateur de formation en s'appuyant sur ses points forts • S'approprier les méthodes et outils pédagogiques 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ SAVOIR ANALYSER UNE DEMANDE <ul style="list-style-type: none"> • Cerner précisément la cible, le contexte, les objectifs de la formation • Répondre efficacement à un cahier des charges ➤ CHOISIR LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES APPROPRIÉES <ul style="list-style-type: none"> • Repérer les mécanismes d'apprentissage chez l'adulte • Savoir utiliser les différentes méthodes d'apprentissage <p>Cas pratique : identifier les objectifs pédagogiques d'une formation ainsi que les contenus, outils et techniques Adaptés</p> ➤ CHOISIR DES SUPPORTS ADAPTÉS <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les avantages et inconvénients des différents supports • S'approprier le brainstorming, l'étude de cas, le QCM, les aides visuelles... ➤ CONSTRUIRE UN SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE <ul style="list-style-type: none"> • Relier les objectifs à la démarche pédagogique • Identifier les besoins des participants • Savoir gérer le temps de chaque séquence <p>Cas pratique : construire un scénario variant les techniques et supports pédagogiques</p> <p>Autodiagnostic : quel formateur êtes-vous ?</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DU GROUPE POUR ANTICIPER LES DIFFICULTÉS ET LES GÉRER <ul style="list-style-type: none"> • Appréhender les besoins fondamentaux en groupe : cohésion, respect de chacun, émergence de leaders naturels • Réussir l'ouverture du stage • Faire face à l'absence de participation : susciter les réactions ➤ DYNAMISER SA GESTUELLE ET GÉRER SON REGARD <ul style="list-style-type: none"> • Choisir sa position d'excellence et utiliser l'espace • Stabiliser son corps, maîtriser son regard ➤ LE VERBAL ET LE NON VERBAL : CLEFS D'UNE ANIMATION VIVANTE <ul style="list-style-type: none"> • Prendre conscience des signaux émis via la voix • Ajuster gestuelle et rythme d'énonciation <p>Cas pratique : s'exprimer avec clarté et conviction devant un groupe</p> ➤ GÉRER LE STRESS GÉNÉRÉ PAR LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC <ul style="list-style-type: none"> • Rester en lien avec le groupe • Maîtriser sa respiration abdominale et le mouvement de ses yeux • S'approprier les ressources de l'orateur : en veille sur l'extérieur, sens de l'objectif, humour sur soi, plaisir ➤ CONCLURE LA FORMATION ET INCITER À L'ACTION
PUBLIC		
<ul style="list-style-type: none"> • Formateur débutant ou occasionnel • Manager - Tuteur • Coach d'équipe • Consultant - Formateur • Toute personne amenée à transmettre un savoir 		
LES PLUS		
<ul style="list-style-type: none"> • Une liste d'indicateurs utilisables de retour en entreprise. • Des fiches outils sur chaque thème du système de pilotage. • Des modèles de tableaux de bord. 		
MOYENS PÉDAGOGIQUES		
<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes • Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application) • Mise à disposition d'un support pédagogique ; • Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles 		
SUIVI & ÉVALUATION		INFOS PRATIQUES
<ul style="list-style-type: none"> • Feuille d'émargement et attestation de fin de formation • Évaluation à chaud et à froid 		<p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
 Virement bancaire
 Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____