

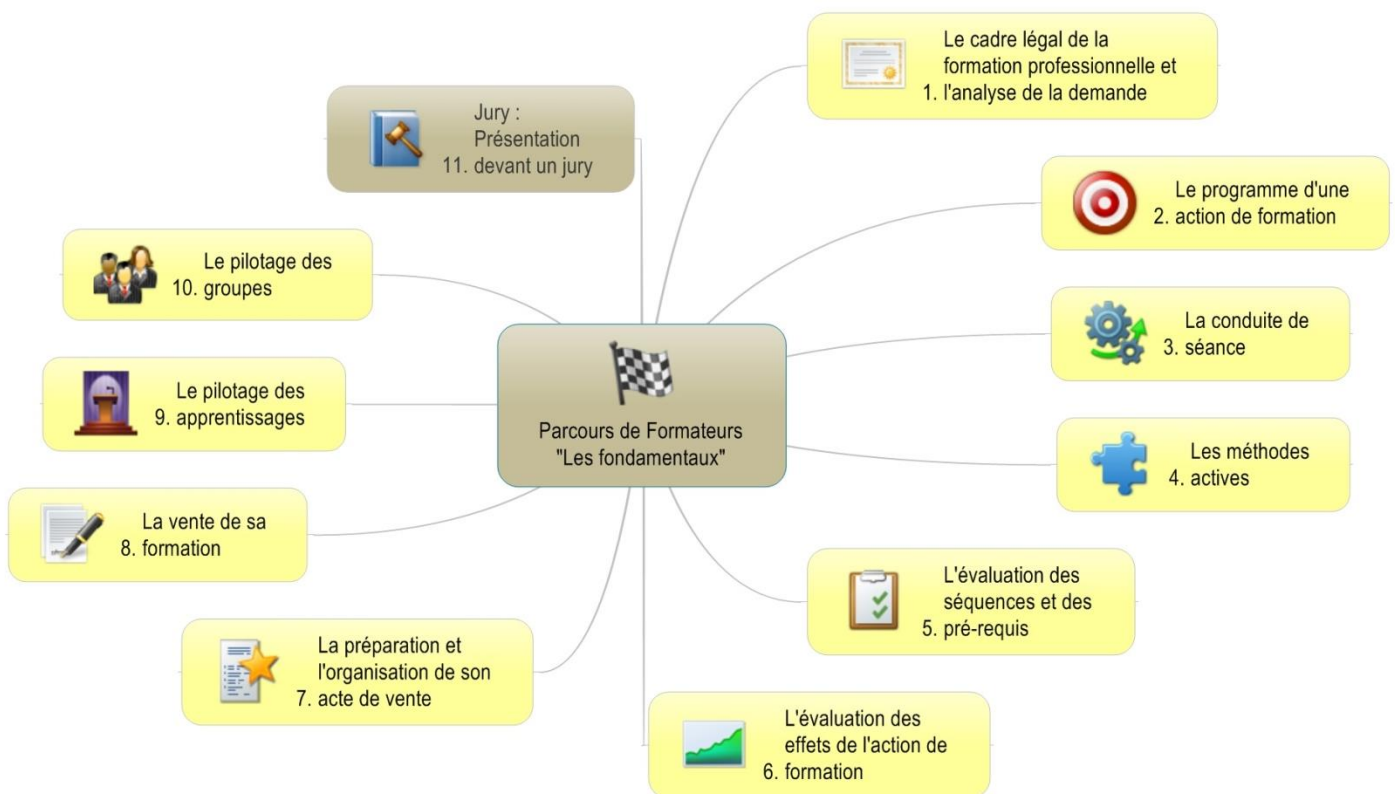
PARCOURS FORMATION DE FORMATEURS

2015-2016

avec certificat de compétences

« Les fondamentaux »

Ce parcours s'adresse aux formateurs occasionnels ou consultants formateurs souhaitant acquérir les connaissances de base de la formation professionnelle continue et/ou souhaitant améliorer leur pratique ou leur positionnement dans ce champ.



À l'issue de la formation, et si l'ensemble du parcours est suivi, les participants présentent leurs dossiers et animent une séquence de formation de 30 mn devant un jury de professionnels pour obtenir un **CERTIFICAT DE COMPÉTENCES**.

Jour 1 :

Le cadre légal de la formation professionnelle continue et l'analyse de la demande

Objectif pédagogique :

- Identifier les acteurs et les dispositifs de la FPC
- Analyser la demande des clients
- Transposer le cadre légal et les demandes des clients dans des propositions de formation

Pré requis : Toute personne en situation d'animer une formation

Contenu :

- Définir une action de formation professionnelle continue
- Identifier le panorama de la formation professionnelle continue
- Constituer une prise en charge d'une action de formation avec les différents financeurs
- Valider une demande de formation / analyser un cahier des charges
- Préparer le bilan pédagogique et financier

⇒ mise en situation : formaliser une réponse à un besoin client et constituer un dossier formation au titre de la FPC

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 2 :

Le programme d'une action de formation

Objectif pédagogique :

- Déterminer un objectif pédagogique
- Rédiger un programme de formation correspondant aux attendus des financeurs et entreprises

Pré requis : Avoir suivi le jour 1

Contenu :

- L'enjeu général d'une action de formation
- Les objectifs compétences et objectifs de formation d'une action de formation
- Le public, les prérequis
- Objectifs pédagogiques, contenu, méthodes pédagogiques, outils et supports
- La trame du programme de formation

⇒ mise en situation : rédiger un programme de formation

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 3 :

La conduite de séance

Objectif pédagogique :

- Construire une conduite de séance correspondant à une progression pédagogique
- Identifier les méthodes pédagogiques

Pré requis : Avoir suivi le jour 1 & 2 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Notion de pédagogie pour adultes
- Les méthodes d'apprentissage
- La progression pédagogique
- Le scénario de séance

⇒ mise en situation : rédiger sa conduite de séance correspondant à son programme de formation

Les documents formalisés (conduite de séance et outils pédagogiques), lors de cette session, constituent les pièces du dossier à remettre au jury lors de la certification.

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 4 :

Les méthodes actives

Objectif pédagogique :

- Identifier et choisir des outils utilisés dans les méthodes de pédagogies actives
- Adapter une conduite de séance avec des méthodes actives
- Adapter sa posture de formateur

Pré requis : Avoir suivi le jour 1, 2 & 3 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Les objectifs et outils des méthodes actives
- L'approche du mieux-apprendre
- Adaptation de votre conduite de séance en utilisant des méthodes actives
- La posture du formateur et des participants
- Zoom sur le jeu dans les apprentissages
- Mise en œuvre d'un outil ludique : le memory

⇒ mise en situation : adapter sa conduite de séance avec des méthodes actives

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 5 :

L'évaluation des prérequis et des séquences pédagogiques

Objectif pédagogique :

- Distinguer les types d'évaluation et les outils associés
- Élaborer les modalités d'évaluation de chaque séquence pédagogique

Pré requis : avoir suivi le jour 1, 2, 3,4 & 5 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Les différents type d'évaluation (prédictive, formative, sommative)
- L'utilisation des prérequis pour la préparation de la formation
- L'évaluation des participants pendant la formation
- Panorama des modes d'évaluation
- L'intégration des évaluations formatives et sommatives pour chaque séquence pédagogique

⇒ mise en situation : ajout des évaluations sur sa conduite de séance (modalités et supports) et création d'une évaluation des prérequis.

Les documents formalisés (support d'évaluation des prérequis et intégration des modalités d'évaluation à la conduite de séance), lors de cette session, constituent les pièces du dossier à remettre au jury lors de la certification

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 6 :

Évaluer les effets de l'action de formation

Objectif pédagogique :

- Élaborer un dispositif d'évaluation adapté aux besoins de l'entreprise
- Définir les critères, indicateurs et outils de l'évaluation à chaud et à froid

Pré requis : Avoir suivi le jour 1, 2, 3, 4, 5 & 6 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Les enjeux de l'évaluation
- Le système d'évaluation pédagogique
- L'évaluation à froid

⇒ mise en situation : concevoir son support d'évaluation à chaud & créer des outils d'évaluation à froid

Les documents formalisés (support évaluation à chaud & questionnaire évaluation à froid), lors de cette session, constituent les pièces du dossier à remettre au jury lors de la certification

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 7 :

La préparation et l'organisation de son acte de vente

Objectif pédagogique :

- Mettre en place des outils pour préparer et optimiser sa prospection commerciale
- Disposer d'atouts pour une bonne relation commerciale
- Maîtriser les différentes étapes d'un entretien et améliorer sa relation commerciale

Pré requis : avoir suivi le jour 1, 2, 3, 4, 5, & 6 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Le métier de formateur et sa mission commerciale, la posture du commercial et son organisation
- Les outils nécessaires à la prospection : présentation en quelques mots, fiche prospect, suivi, book commercial, le téléphone au cœur de votre métier
- La maîtrise d'un entretien : prise de contact, écoute active, reformulation, argumentation

⇒ mise en situation : argumentaire pour préparer son entretien commercial

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 8 :

La vente de sa formation

Objectif pédagogique :

- Maîtriser les différentes composantes de l'entretien commercial
- Renforcer ses capacités de vente et de négociation en rendez-vous physique
- Disposer d'astuces pour booster son activité commerciale

Pré requis : avoir suivi le jour 7 ou en détenir les compétences

Contenu :

- La maîtrise des différentes étapes de l'entretien commercial
 - La prise de contact
 - La découverte du client/prospect
 - L'argumentaire de vente de type SONCAS
 - Le repérage des attitudes du prospect/client et le processus de traitement des objections
 - La présentation du prix et les techniques de processus de conclusion
 - La prise de congé et le suivi de la vente
- Astuces pour doper son efficacité commerciale

⇒ mise en situation : Simulation d'entretiens commerciaux lors de la journée

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 9 :

Le pilotage des apprentissages

Objectif pédagogique :

- Organiser les apprentissages individuels et collectifs
- Observer et évaluer en animation la progression des apprentissages
- Réguler les difficultés d'apprentissage

Pré requis : avoir suivi le jour 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 & 8 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Les formes d'apprentissage
- La place de l'activité dans l'apprentissage
- Groupe et apprentissage
- Les obstacles à l'apprentissage

⇒ mise en situation : Analyse d'une séquence d'animation pédagogique

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Jour 10 :

Le pilotage des groupes

Objectif pédagogique :

- Développer un comportement qui favorise la motivation et réguler les apprentissages en groupe.
- Situer les types de personnalité, réguler les émotions, prévenir les conflits

Pré requis : avoir suivi le jour 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 & 9 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Le lancement de la formation
- L'animation des échanges
- La gestion des différents profils des participants
- Apprendre en groupe

⇒ mise en situation : jeux de rôle sur les diverses situations en groupe

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

Coût pédagogique :

Entreprise : 400€ HT/Jour/Personne

Autofinancement : 150€ HT/Jour/Personne

Entrepreneur-Salarié : 80€ HT/Jour/Personne

Présentation devant jury

Entrepreneur-Salarié : 80€ HT/Personne

Autre : 100€ HT/Personne

Certificat de compétences :

Animer une séquence de formation
de 30 mn devant un jury de
professionnels