

Formation de formateur

Transmettre un savoir c'est un art. Cette formation vous permettra de valider et de renforcer vos compétences de formateur, en tirant parti de vos points forts. Vous aurez ainsi l'occasion d'affiner vos savoirs grâce aux retours d'expériences de vos pairs et prendrez du recul sur votre expérience.

Participant et pré-requis

Toute personne désirant se perfectionner ses compétences dans l'animation de réunions. Aucun pré-requis nécessaire

Programme

1. Comprendre les principes de la formation
 - Les différences entre tuteur et formateur.
 - Le rôle du formateur.
 - Les principes de la pédagogie pour adultes.
 - Le processus d'apprentissage.
 - Les clés d'une formation efficace.

2. Animer la formation de façon claire et vivante
 - Soigner son introduction et la phase de présentation.
 - Savoir prendre la parole en public.
 - Susciter la participation et l'intérêt.
 - Rendre ses explications claires et accessibles.
 - Utiliser différents types d'exercices.
 - Vérifier la compréhension.
 - Évaluer les acquis pendant l'animation.

3. Découvrir les principes fondamentaux de la communication
 - En quoi la communication parfaite est difficile et comment l'améliorer ?
 - L'importance du langage non-verbal dans la relation.
 - Connaître ses propres cadres de référence et identifier ceux de ses interlocuteurs.

4. Concevoir la formation
 - Identifier le contexte, les enjeux de l'action.
 - Analyser la demande et l'objectif.
 - Prévoir les activités pédagogiques.
 - Concevoir les supports pédagogiques.
 - Prévoir le fil conducteur de la formation : thèmes et déroulement.

5. Observer activement
 - Repérer et identifier les signaux visuels et les comportements de ses interlocuteurs.
 - Constater sans juger ni interpréter et agir en conséquence.
 - Savoir se distancier et s'adapter.

6. Gestion du temps
 - Savoir se fixer des objectifs de travail.
 - Développer sa capacité à organiser ses idées.
 - Identifier et analyser la perception de l'efficacité.

7. Gérer les situations délicates
 - Remplacer la fuite, l'agressivité et la manipulation par l'assertivité.
 - Faire des demandes délicates. Poser sobrement le décor. Etre factuel. Présenter les conséquences positives et négatives.
 - Apprendre à dire non sans provoquer de tension.
 - Expliquer sans se justifier. Savoir quand proposer une solution de rechange.

8. Évaluer et suivre l'action de formation
 - Évaluer la satisfaction.
 - Mesurer l'acquisition des compétences.
 - Analyser le transfert des acquis.
 - Évaluer le retour sur investissement.

9. Élargir sa palette d'activités pédagogiques
 - Les activités de découverte.
 - Les activités d'application.
 - Les activités de démonstration.

10. Construire des outils d'évaluation
 - Mesurer les performances des actions de formation.
 - Évaluer les outils pédagogiques utilisés et prévus lors de la conception.
 - Analyser l'organisation et l'animation des sessions de formation.
 - Savoir mesurer l'acquisition de nouvelles compétences ou connaissances des participants.

11. Se fixer des objectifs de progrès
 - Qu'avez-vous appris ?
 - Que souhaitez-vous mettre en pratique ?
 - Comment allez-vous vous y prendre ?

12. Écouter activement et s'exprimer efficacement
 - Décoder les structures de son langage et celles de ses interlocuteurs.
 - Identifier les structures de pensée et les modes de communication de chacun.
 - Écouter activement.

13. Gestion des émotions
 - Faire face au stress et aux conflits.
 - La maîtrise de soi et la gestion des situations.

Durant la formation plusieurs travaux pratiques seront demandés aux participants, réalisation et démonstration d'un programme de formation

Durée

- 4 jours

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques, tests, accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

Tarif & Planification

Me consulter, formation individuelle ou collective, en intra ou inter entreprise. Possibilité d'une prise en charge par les OPCA.