

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