



## Formation de formateurs

**Vous apprendrez à organiser une formation complète et à mener celle-ci avec conviction et pour des résultats d'apprentissage optimaux.**

Durée : de 2 à 5 jours

### Objectifs

- Organiser une formation de A à Z
- Maîtriser votre communication verbale et non verbale face à un groupe
- Développer votre charisme et votre force de conviction pour faire de l'apprentissage un moment de plaisir pour vos stagiaires
- Mettre en place différentes techniques d'animation pour optimiser le transfert de compétences « métier »
- Gérer les stagiaires difficiles

### Programme

#### Présentation croisée des participants

- Création d'une dynamique de groupe
- Sensibilisation aux difficultés de transmission et de communication
- Découverte de vos ressources personnelles

#### Concevoir et préparer votre intervention

- Analyser les besoins et cerner les buts
- Recueillir les informations nécessaires à la formation
- Définir les objectifs pédagogiques
- Ecrire le courrier d'annonce aux stagiaires : « vendre la formation »
- Organiser la démarche et préparer la salle (lieu, matériel, etc.)
- Gérer votre planning et celui de vos équipes
- Construction d'une check list formateur

#### Maîtriser votre communication face à un groupe

- Vérifier l'adéquation de l'image que nous donnons avec ce que nous sommes
- Diagnostiquer vos points forts (mode verbal et mode gestuel) et vos axes de progrès
- Savoir se positionner en tant que formateur quand on est opérationnel
- Faire passer rapidement un message
- Utiliser les mots positifs et connaître les mots à éviter
- Maîtriser sa voix et son élocution
- Développer une écoute active
- Maîtriser les techniques de questionnement en formation



### **Savoir structurer vos interventions**

- Maîtriser les règles de démarrage
- Savoir adapter votre style en fonction des personnalités
- Susciter la participation et l'interactivité
- Utiliser à bon escient les présentations PowerPoint
- Savoir animer les jeux de rôle et les mises en situation
- Oser donner des feedbacks confrontant tout en gérant l'émotion du participant
- Savoir clôturer une formation

### **Savoir former une personne en individuel**

- Annoncer l'objectif du coaching au participant
- Savoir observer et noter les points positifs puis les axes d'amélioration
- Demander au stagiaire ce qu'il pense de sa prestation
- Savoir débriefer positivement
- Transmettre votre savoir, donner les moyens
- Fixer de nouveaux objectifs

### **Gérer les situations difficiles en animation**

- Faire émerger les attentes et les craintes des participants
- Gérer la résistance au changement
- Gérer les objections
- Traiter les débordements et incidents de groupe : les apartés, les pauses, les attaques personnelles, les retards, etc.

### **Évaluer et faire évaluer vos actions de formation**

- Évaluer à chaud et à froid
- Connaître le degré d'opérationnalité des méthodes et des supports
- Analyser le degré de satisfaction des participants
- Définir un plan de suivi pour chaque participant
- Faire définir des objectifs quantitatifs et qualitatifs à chaque participant

### **Mise en place des plans d'actions personnalisés à entreprendre par chaque participant**

### **Méthodologie**

#### **80 % pratique - 20 % théorie**

- Mises en situation filmées
- Test formateur : « Quel est votre style d'animation ? »
- Entraînement intensif aux techniques d'écoute active
- Entraînement intensif aux techniques de questionnement
- Simulation filmée sur la prise en main d'un groupe
- Débriefing et apports du consultant