

FORMATION DE FORMATEUR ET INITIATION À L'INGÉNIERIE DE FORMATION

Former des adultes :

- Comment un adulte apprend-il ?
- Motiver un adulte en formation
- Analyser une demande de formation
- Définir les besoins de formation en fonction de la population cible

Concevoir une action de formation :

- Réaliser un cahier des charges
- Elaborer des progressions pédagogiques
- Choisir des méthodes pédagogiques : l'exposé, la démonstration, faire découvrir, la simulation, les QCM.
- Le découpage d'un stage : le dispositif, l'action, le module, la séquence
- Formuler des objectifs pédagogiques
- Utiliser les supports pédagogiques : choisir et vérifier la pertinence du support, réaliser la documentation stagiaire
- La dernière semaine avant le stage
- La veille ou le matin même

Animer une action de formation :

- Avant de commencer :
 - préparer la salle
 - s'assurer du respect de la check-list logistique
- Les rôles et attitudes du formateur :
 - Gestion du stress
 - Pratiquer l'écoute active
 - Orienter le travail
 - Réguler la progression
 - Faire produire les stagiaires
 - Réagir face à une situation difficile

- Démarrer la session :
 - Ouvrir le stage
 - Présenter le plan de formation et les méthodes d'animation
 - Recueillir les attentes des participants
 - Démarrer la première séquence

- Dérouler la séquence :
 - Provoquer l'ouverture d'esprit : les questions inductives
 - Attitude, langage et vocabulaire à adopter
 - Les mises en situations
 - Les pauses
 - Si travail en groupe : sa dynamique, l'efficacité des sous-groupes, l'appui sur l'hétérogénéité du groupe

- Utiliser les outils :
 - les supports pédagogiques papier
 - le vidéoprojecteur
 - la vidéo
 - le tableau papier

Evaluer, suivre, accompagner :

- Pourquoi évaluer ?

- Comment évaluer ?
 - Avant l'action : l'évaluation préalable, repérage des pré-requis
 - Pendant l'action : évaluation intermédiaire et de la satisfaction, contrôle des acquis
 - Après la formation : le suivi, la mise en œuvre, la mesure de l'efficacité, l'esprit de développement permanent

Cas pratique : Exemple = Construction d'un module de formation consacré à l'acquisition des techniques de vente au sein du réseau de magasins de l'enseigne X.

Modalités pédagogiques : Exercices individuels et collectifs, mises en situation de formation, accompagnement, étape par étape, à la production de supports spécifiques. **Suivi du plan de progression** : supervision et analyse des supports réalisés par les stagiaires pour les autres modules lors des intersessions.

Durée : 6 jours de 7 heures

Public : toute personne occupant un poste nécessitant des interventions de formations, même occasionnelles.