



Animer une formation

Transmettre de nouvelles compétences est essentiel pour s'adapter à un monde en perpétuel changement. Cependant, partager une expertise de manière claire et efficace peut relever du défi.

En effet, nous avons tous entendu des experts extrêmement compétents nous perdre dans leurs explications, comme nous avons tous assisté à un cours passionnant... dont nous avons aussi vite oublié le contenu ! Et par ailleurs, nos souvenirs restent intacts s'agissant de professeurs ou de formateurs charismatiques, très appréciés pour leur capacité à expliquer simplement des notions complexes. Qu'est-ce qui différencie les premiers des seconds ? Les techniques employées, qui font de l'orateur un leader capable de s'adapter aux groupes devant lesquels il se présente.

Nous vous proposons de découvrir et surtout d'expérimenter les techniques clés pour transmettre des apprentissages avec aisance, et ce quels que soient le format de vos présentations (formations longues, courtes, présentations, ateliers, en présentiel ou en ligne) et le type du public.

Objectifs

- ✓ Organiser et animer une formation
- ✓ Gérer un groupe d'apprenants
- ✓ Répondre aux obligations légales et réglementaires de l'apprentissage

Compétences délivrées

- ✓ Maîtriser l'éco-système de l'apprentissage
- ✓ Concevoir une formation
- ✓ Développer des compétences pédagogiques efficaces
- ✓ Renforcer son leadership en tant que responsable de formation
- ✓ Captiver et motiver un groupe dans la durée
- ✓ S'adapter à différents types de groupe (taille, secteur d'activité, âge...)

Contenu de la formation - 10 jours

Semaine 1 : Formateur, acteur de l'apprentissage (5 jours)

Comprendre les stratégies d'apprentissage :

- Les étapes de l'apprentissage
- Les différents vecteurs d'apprentissage
- Le 4 Mat comme stratégie principale de formation
- Le feedback comme outil de perfectionnement

Connaître l'éco-système de l'apprentissage :

- Les configurations de salle et le matériel à prévoir
- Les formations en présentiel et en ligne
- Le système formateur-apprenant-groupe
- Administration et réglementation de la formation professionnelle
- Marketing de la formation professionnelle

Structurer une formation :

- Répondre aux besoins des clients
- Créer une formation : storyboard, phases de tests, généralisation
- Elaborer un synopsis de formation

Transmettre des concepts de façon durable :

- Motiver l'auditoire avec les métaprogrammes et le modèle McClelland
- Structurer un cours avec le modèle "concepts-principe-process-procédure" (C3P)
- Utiliser les métaphores comme vecteur d'apprentissage
- Expliquer, lancer et coacher un exercice
- Recueillir le feedback des apprenants pour renforcer l'apprentissage

Développer son charisme et son leadership :

- La place du formateur comme leader du groupe
- Gérer l'espace scénique (ancrages spatiaux et positions Satir)
- Maîtriser sa gestuelle et sa voix
- Transmettre des émotions
- Garder le contact avec le groupe

Créer des formations courtes, longues et en ligne :

- Estimer le temps de formation
- Répondre aux contraintes des clients institutionnels (entreprises, institutions publiques...)
- Adapter les outils pédagogiques aux formats de formation
- Utiliser les outils numériques pour les formations en distanciel

Entre les deux modules : préparation d'un synopsis : Vous préparerez le programme complet d'une formation de votre choix en respectant les règles exigées pour un Organisme de Formation. Ce document constituera un élément important pour obtenir votre numéro d'Organisme de Formation, ou pour présenter à un client ou votre hiérarchie le déroulé de votre programme.

Semaine 2 : Le groupe, membre actif dans l'apprentissage (5 jours)

Cadrer un groupe :

- Etablir des règles claires
- Enoncer les modalités objectives d'évaluation

Détecter les différentes stratégies de motivation des apprenants :

- Booster la motivation grâce aux métaprogrammes
- Utiliser tous les modalités sensoriels pour créer une expérience motivante
- Comprendre et prévoir les comportements grâce à l'ennéagramme

Analyser et s'adapter à l'échelle de valeurs d'un groupe d'apprenants :

- Décoder l'univers des apprenants ou d'un groupe d'apprenants
- Faciliter les apprentissages et la mise en action grâce à la spirale dynamique
- Repérer les phases de changements des apprenants

Créer et animer des exercices :

- Créer des exercices pour renforcer l'apprentissage
- Tester des exercices avant de les proposer
- Faire une démonstration d'exercice dans un but pédagogique

Gérer les difficultés au sein du groupe :

- Gérer un conflit avec un ou plusieurs apprenants
- Conserver le leadership face à des leaders conscients ou inconscients
- Accompagner les apprenants à profils complexes
- Apaiser les groupes hostiles

Tous les soirs, après la formation, il vous est possible de rester jusqu'à 20h30 pour préparer vos présentations ou exercices à réaliser pour le lendemain. Votre formateur vous accompagnera pour accélérer votre progression et favoriser votre réussite.

Évaluation des compétences

- ✓ A la fin du premier module : Présentation individuelle d'un extrait de formation (20 minutes).
- ✓ Entre les deux modules : Préparation d'un synopsis d'une formation complète.
- ✓ A la fin du second module : Présentation individuelle d'un extrait de formation (20 minutes)
- ✓ L'évaluation globale porte sur 3 critères :
 - Application des compétences acquises tout au long de la formation
 - Mise en pratique des compétences acquises lors des évaluations de fin de module
 - Respect de la structure de rédaction d'un synopsis

Moyens pédagogiques

- ✓ En présentiel avec formation théorique, démonstrations, exercices pratiques individuels et en groupe
- ✓ Un support de formation est remis au début de la formation.
- ✓ Support visuel pendant la formation : tableau blanc numérique et paperboard