



ANIMER UNE FORMATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE

www.my-bt.fr

My
BT
BUSINESS TRAINING

ANIMER UNE FORMATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE

RESUME

Experts dans leurs domaines mais n'ayant pas les compétences nécessaires à l'animation de formations pour assurer dans des conditions optimales la transmission de compétences auprès des autres collaborateurs ou des clients de l'entreprise, la certification permet d'y répondre.

La certification permet de garantir les compétences acquises en termes d'animation de formation en situations professionnelles afin d'assurer aux apprenants des applications directement opérationnelles.

Cette certification permet d'appréhender les techniques et compétences nécessaires à transmettre de façon occasionnelle, les savoirs professionnels d'un individu en offrant de nombreuses méthodes pédagogiques, de conception de sessions de formation, d'animation et de techniques de communication pour constituer une véritable « boîte à outils » sur laquelle s'appuyer pour déployer une démarche d'optimisation et d'amélioration de ses pratiques.



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

Certification visée : La formation prépare à la certification détenue par Manitude, enregistrée le 21/12/2023 sous le numéro RS6490 au Répertoire Spécifique de France Compétences.

ORGANISATION GENERALE

- Durée : 35h sur 5 à 10 jours.
- Mode : **Présentiel ou distanciel;**
- Prérequis : Avoir une **expertise professionnelle sur laquelle s'appuyer pour réaliser une action de formation.**
- Modalités d'accès : **Positionnement pédagogique et dossier d'admission.**
- Public : La certification s'adresse à **des professionnels détenant des compétences spécifiques devant être transmises à des collaborateurs ou à des clients, dans le cadre de besoins ponctuels**
- Pour les personnes en situation de handicap (PSH), des mesures d'accompagnement spécifiques peuvent être mises en place afin de faciliter leur accès et leur progression.
- Délai d'entrée en formation : sous 30 jours
- Tarif : **4 860€**



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Concevoir l'action de formation sur son sujet d'expertise
- Instaurer les conditions favorables à l'apprentissage
- Conduire l'action de formation selon les différentes séquences du programme pédagogique élaborées
- Gérer les situations sensibles durant l'action de formation
- Evaluer le niveau d'acquisition des compétences des apprenants

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

- Cette formation est conçue dans une logique progressive et mixte enseignements théoriques, tests, cas pratiques et simulations.
- La mesure et le contrôle de l'efficacité des actions au sein de l'entreprise étant aujourd'hui de rigueur, les enseignements de cette formation sont fortement orientés performance et résultats.
- Remise de documents pédagogiques,
- Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.



RESULTATS ATTENDUS

- Préparer une action de formation.
- Démarrer une action de formation.
- Conduire une action de formation.
- Gérer les situations sensibles.
- Clôturer une action de formation.



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 - Ingénierie Pédagogique (7h)

COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA PRÉPARATION DE L'ACTION DE FORMATION

- Rappel des fondamentaux de l'ingénierie pédagogique.
- Identifier les objectifs de la formation et les compétences visées.
- Comprendre l'importance de la préparation dans le succès de l'action de formation.

ANALYSE DES BESOINS DES APPRENANTS

- Collecte et analyse des besoins spécifiques des apprenants.
- Identification des prérequis et des compétences existantes.
- Utilisation d'outils d'évaluation des besoins (entretiens, questionnaires, etc.).

DÉFINITION DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Établissement d'objectifs pédagogiques clairs et cohérents.
- Détermination des critères d'évaluation de l'atteinte des objectifs.
- Utilisation de la taxonomie de Bloom pour formuler des objectifs adaptés.

CHOIX DES MÉTHODES ET DES OUTILS PÉDAGOGIQUES


- Sélection des méthodes pédagogiques adaptées au contexte de formation
- Utilisation d'outils et de supports pédagogiques pertinents.
- Intégration des technologies de l'information et de la communication dans la formation (le cas échéant).

CONSTRUCTION DU PLAN DE FORMATION

- Structuration des contenus en séquences pédagogiques cohérentes.
- Élaboration d'un planning détaillé des activités et des temps de formation.
- Organisation des ressources nécessaires à la mise en oeuvre du plan de formation.

ADAPTATION AUX SPÉCIFICITÉS DU MÉTIER

- Prise en compte des spécificités du métier des apprenants dans la conception de la formation.
- Intégration d'exemples concrets et de cas pratiques liés à leur domaine d'activité.
- Utilisation de mises en situation et de simulations réalistes pour favoriser l'apprentissage.



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 2 - Posture de Formateur (7h)

L'IMPORTANCE DU DÉMARRAGE DE L'ACTION DE FORMATION

- Comprendre l'impact du démarrage de la formation sur l'engagement des apprenants.
- Rôle du formateur dans la création d'un environnement favorable à l'apprentissage.
- Introduction à la communication non verbale et à la congruence.

CRÉER UN PREMIER CONTACT POSITIF

- L'importance du premier contact avec les apprenants.
- Techniques pour établir une relation de confiance dès le début de la formation.
- Gestion des attentes et des appréhensions des apprenants.

COMMUNICATION NON VERBALE EFFICACE

- Comprendre les éléments clés de la communication non verbale.
- Utilisation du langage corporel pour renforcer le message et l'engagement des apprenants.
- Gestion des expressions faciales, des gestes et de la posture pour favoriser une communication positive.

CONGRUENCE ENTRE LE VERBAL ET LE NON VERBAL

- Importance de l'alignement entre les mots, les gestes et les expressions faciales.
- Techniques pour maintenir une congruence dans la communication.
- Développement de l'authenticité et de la crédibilité en tant que formateur.

INITIER L'ACTION DE FORMATION AVEC IMPACT

- Utilisation de techniques d'ouverture percutantes pour capter l'attention des apprenants.
- Création d'un cadre propice à l'apprentissage et à la participation active.
- Utilisation d'histoires, de métaphores ou d'anecdotes pour illustrer les concepts et susciter l'intérêt.

PRATIQUE ET RÉTROACTION

- Exercices pratiques pour mettre en pratique les compétences acquises.
- Séances de jeux de rôle pour simuler des situations réelles de démarrage de l'action de formation.
- Feedback individuel et collectif pour favoriser l'amélioration continue.



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 3 - Techniques de communication et d'animation pour la conduite d'une action de formation (7h)

ANIMATION DE FORMATION DYNAMIQUE

- Principes de base de l'animation de formation.
- Techniques pour maintenir l'engagement et l'attention des apprenants.
- Utilisation d'outils et de méthodes d'animation variés.

TECHNIQUES D'ÉCOUTE ACTIVE

- Importance de l'écoute active dans le processus d'apprentissage.
- Techniques pour favoriser une écoute attentive et empathique.
- Utilisation de l'écoute active pour faciliter la participation des apprenants.

STIMULATION DE LA CRÉATIVITÉ DES APPRENANTS

- Méthodes pour encourager la créativité et la réflexion des apprenants.
- Utilisation de techniques de brainstorming et de pensée divergente.
- Intégration d'activités stimulant la créativité dans la formation.

ANIMATION DE SIMULATIONS ET DE JEUX DE RÔLE

- Rôle des simulations et des jeux de rôle dans l'apprentissage.
- Techniques pour animer efficacement des simulations et des jeux de rôle.
- Création d'un environnement sécurisé pour la pratique et l'apprentissage.

L'ART DU FEEDBACK CONSTRUCTIF

- Compréhension de l'importance du feedback dans l'apprentissage.
- Techniques pour fournir un feedback constructif et spécifique.
- Utilisation du feedback pour encourager l'amélioration continue.

LA NOTION DU FILTRE DANS LA COMMUNICATION

- Comprendre les filtres cognitifs et émotionnels dans la communication.
- Techniques pour s'adapter aux différents filtres des apprenants.
- Favoriser une communication claire et efficace malgré les filtres.

DIFFÉRENCIATION ENTRE EXPLICATION ET JUSTIFICATION

- Comprendre la différence entre l'explication et la justification.
- Utilisation de l'explication pour faciliter la compréhension des apprenants.
- Techniques pour éviter la justification excessive lors de la transmission de connaissances.

PRÉSENTATION D'UN ÉNONCÉ CLAIR ET BRIEFING

- Techniques pour présenter un énoncé clair et structuré.
- Utilisation du briefing pour expliquer les objectifs et les attentes de la formation.
- Création d'un environnement propice à l'apprentissage dès le début de la formation.



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 4 - Gestion agile des situations sensibles en formation (7h)

MAÎTRISE DE SOI ET GESTION DU TRAC

- Comprendre l'importance de la maîtrise de soi dans la gestion des situations difficiles.
- Techniques de gestion du trac et du stress avant et pendant la formation.
- Utilisation de la respiration, de la relaxation et de la visualisation pour se recentrer.

SGESTION DES PERSONNALITÉS DIFFICILES

- Identification des différentes personnalités difficiles en formation.
- Techniques de communication efficaces pour gérer les comportements difficiles.
- Stratégies pour maintenir un climat favorable à l'apprentissage malgré les personnalités difficiles.

PHÉNOMÈNE DE PROJECTION ET D'IDENTIFICATION

- Comprendre les mécanismes de projection et d'identification dans les situations de formation.
- Techniques pour gérer les projections et les identifications des apprenants.
- Favoriser une prise de conscience et une réflexion constructive.

RÉPONDRE AUX BESOINS PSYCHOLOGIQUES DES APPRENANTS

- Identification des besoins psychologiques des apprenants en formation.
- Techniques pour répondre aux besoins d'autonomie, de compétence et de relation.
- Création d'un environnement bienveillant et favorable à l'apprentissage.

ATTITUDE D'ACCEPTANCE FACE AUX SITUATIONS DÉRANGEANTES


- Comprendre l'importance de l'acceptance dans la gestion des situations difficiles.
- Techniques pour développer une attitude d'acceptance face aux comportements dérangeants.
- Utilisation de la communication assertive pour exprimer des limites claires.

STRATÉGIES DE GESTION DES SITUATIONS DIFFICILES EN FORMATION

- Techniques pour désamorcer les situations de conflit en formation.
- Utilisation de la reformulation, de la clarification et de l'écoute active pour résoudre les problèmes.
- Gestion des moments de tension et de résistance des apprenants.

PRATIQUE ET RÉTROACTION

- Exercices pratiques pour mettre en pratique les compétences acquises.
- Jeux de rôle pour simuler des situations difficiles et développer des stratégies de gestion.
- Feedback individuel et collectif pour favoriser l'amélioration continue.



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 5 - Optimisation de la clôture de l'action de formation (7h)

INTRODUCTION À LA CLÔTURE DE L'ACTION DE FORMATION

- Comprendre l'importance de la clôture de l'action de formation pour les apprenants et le commanditaire.
- Rôle du formateur dans la clôture de la formation.
- Principes de base de l'évaluation sommative et de l'amélioration continue

GESTION DES ÉVALUATIONS SOMMATIVES

- Techniques pour concevoir des évaluations sommatives pertinentes et adaptées aux objectifs de formation.
- Méthodes de collecte de données et d'évaluation des compétences acquises.
- Analyse des résultats d'évaluation et identification des axes d'amélioration.

RÉALISATION D'UN QUESTIONNAIRE MESURANT LE ROI DU COMMANDITAIRE

- Comprendre les attentes et les objectifs du commanditaire en termes de retour sur investissement (ROI).
- Méthodologie pour concevoir et réaliser un questionnaire mesurant le ROI de la formation.
- Analyse des données recueillies et communication des résultats au commanditaire.

DÉMARCHE D'AMÉLIORATION CONTINUE

- Introduction aux principes de l'amélioration continue en formation.
- Méthodes pour collecter les retours d'expérience des apprenants et des parties prenantes.
- Utilisation des retours pour identifier les points forts et les axes d'amélioration du programme de formation.

CLÔTURE DE L'ACTION DE FORMATION

- Techniques pour clôturer la formation de manière efficace et impactante.
- Récapitulation des principaux apprentissages et objectifs atteints.
- Encouragement à la poursuite de l'apprentissage et à l'application des connaissances dans le contexte professionnel.

PRATIQUE ET RÉTROACTION

- Exercices pratiques pour mettre en pratique les compétences acquises.
- Réalisation d'une évaluation sommative et d'un questionnaire mesurant le ROI fictif.
- Feedback individuel et collectif pour favoriser l'amélioration continue.

Ces modules de formation sont dispensés à travers une combinaison de présentations interactives, d'études de cas, d'exercices pratiques et d'échanges. Les participants seront encouragés à partager leurs expériences, à poser des questions pour favoriser un apprentissage collaboratif.

En amont de la formation - 2h de cadrage formation pris en charge par My BT:

- Détection des besoins clients
- • Test de positionnement
- Définition des compétences à développer
- Définition du programme de formation

En aval de la formation My BT est en charge de :

- Vérifier si la formation a répondu aux attentes du client,
- Envoi de l'attestation de formation et de la certification.

METHODE D'EVALUATION

- Mise en situation dans le cadre de l'animation d'une séquence de formation en situation professionnelle, avec soutenance orale et remise de livrables sur la conception d'une animation de formation.

VALIDATION DES ACQUIS

Attestation individuelle fournie à l'issue de l'action de formation.



Où nous
trouver ?

**Site de
Marseille**

25 BD Edouard Herriot
13008 Marseille
marseille@my-bt.fr

**Site de
Aix-en-Provence**

75 rue Marcellin Berthelot
13290 Aix-en-Provence
aix@my-bt.fr

**Site de
Toulon**

rue Laurent Schwartz
83160 La Valette du Var
toulon@my-bt.fr

**Site de
Fréjus**

142 impasse Kipling
83600 Fréjus
fréjus@my-bt.fr

Contact

Pour nous joindre directement, un seul numéro :

04 84 326 326*

*appel non surtaxé

My BT - My Business Training, une marque du GROUPE My Ambition



Enregistrée sous les numéros 931 316 717 13 – 931 316 716 13 – 931 316 283 13 – 931 317 812 13

Ces enregistrements ne valent pas agrément de l'Etat.