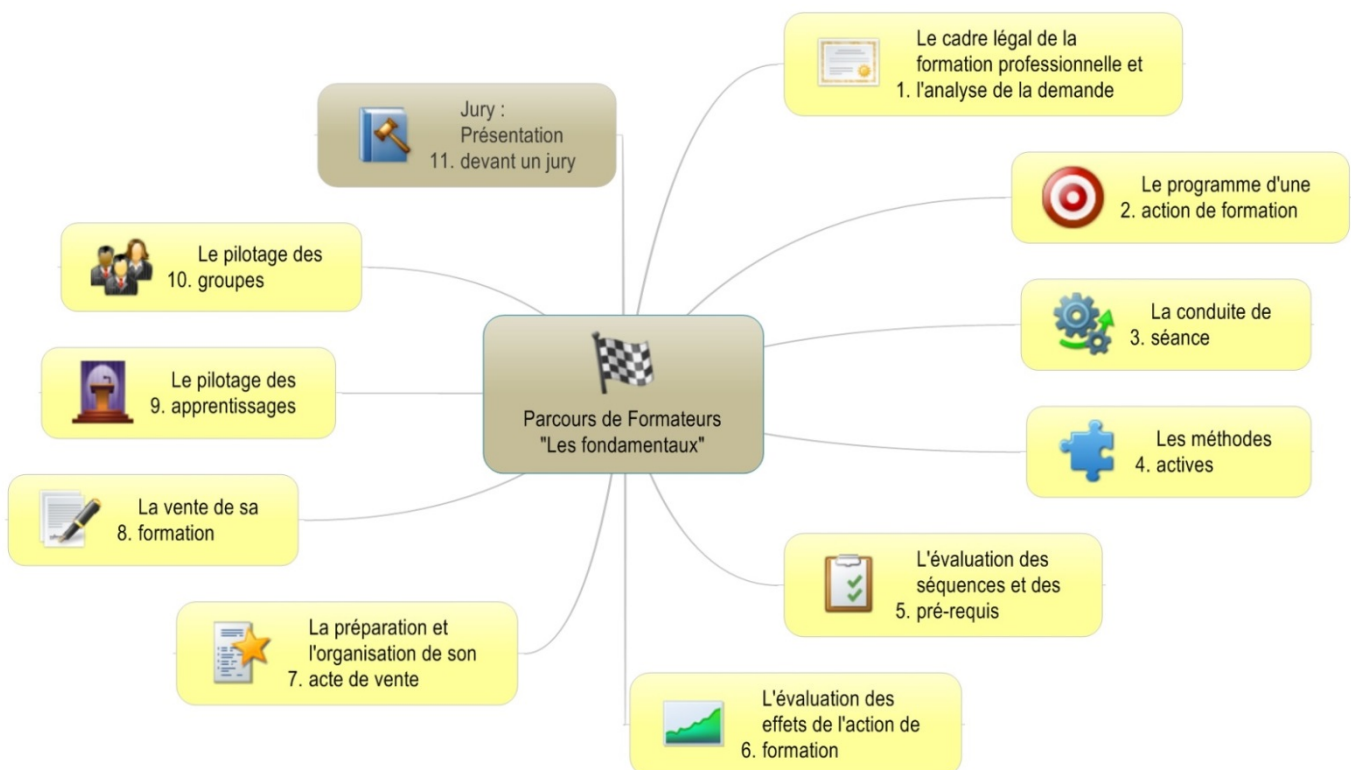


Ce parcours s'adresse aux formateurs occasionnels ou consultants formateurs qui souhaitent consolider leur activité entrepreneuriale dans le champ de la formation et s'y positionner avec légitimité.

Cette formation qualifiante permet de

- s'approprier le cadre juridique de la formation professionnelle continue ainsi que les exigences Qualité
- renforcer ses compétences pédagogiques
- gagner en aisance dans l'animation de formation.



## UNE FORMATION QUALIFIANTE

À l'issue de la formation, les participants présentent une synthèse de leurs apprentissages (dossier) et animent une séquence de formation de 30 mn devant un jury de professionnels (représentants d'OPCA, Responsables formation en entreprise ou en collectivité territoriale ...)

Depuis 2012, ce Parcours de formation fait ses preuves et soutient avec rigueur la création d'activités « formateur occasionnel ».

## Jour 1 :

### Le cadre légal de la formation professionnelle continue et l'analyse de la demande

#### Objectif pédagogique :

- Identifier les acteurs et les dispositifs de la FPC
- Analyser la demande des clients
- Transposer le cadre légal et les demandes des clients dans des propositions de formation

Pré requis : Toute personne en situation d'animer une formation

#### Contenu :

- Définir une action de formation professionnelle continue
- Identifier le panorama de la formation professionnelle continue
- Constituer une prise en charge d'une action de formation avec les différents financeurs
- Valider une demande de formation / analyser un cahier des charges
- Préparer le bilan pédagogique et financier

⇒ mise en situation : formaliser une réponse à un besoin client et constituer un dossier formation au titre de la FPC

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

## Jour 2 :

### Le programme d'une action de formation

#### Objectif pédagogique :

- Déterminer un objectif pédagogique
- Rédiger un programme de formation correspondant aux attendus des financeurs et entreprises

Pré requis : Avoir suivi le jour 1

#### Contenu :

- L'enjeu général d'une action de formation
- Les objectifs compétences et objectifs de formation d'une action de formation
- Le public, les prérequis
- Objectifs pédagogiques, contenu, méthodes pédagogiques, outils et supports
- La trame du programme de formation

⇒ mise en situation : rédiger un programme de formation

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

### Jour 3 :

#### La conduite de séance

Objectif pédagogique :

- Construire une conduite de séance correspondant à une progression pédagogique
- Identifier les méthodes pédagogiques

Pré requis : Avoir suivi le jour 1 & 2 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Notion de pédagogie pour adultes
- Les méthodes d'apprentissage
- La progression pédagogique
- Le scénario de séance
- 

⇒ *mise en situation : rédiger sa conduite de séance correspondant à son programme de formation*

Les documents formalisés (conduite de séance et outils pédagogiques), lors de cette session, constituent les pièces du dossier à remettre au jury lors de la certification.

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

### Jour 4 :

#### Les méthodes actives

Objectif pédagogique :

- Identifier et choisir des outils utilisés dans les méthodes de pédagogies actives
- Adapter une conduite de séance avec des méthodes actives
- Adapter sa posture de formateur

Pré requis : Avoir suivi le jour 1, 2 & 3 ou en détenir les compétences

Contenu :

- Les objectifs et outils des méthodes actives
- L'approche du mieux-apprendre
- Adaptation de votre conduite de séance en utilisant des méthodes actives
- La posture du formateur et des participants
- Zoom sur le jeu dans les apprentissages
- Mise en œuvre d'un outil ludique : le memory

⇒ *mise en situation : adapter sa conduite de séance avec des méthodes actives*

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

## Jour 5 :

### L'évaluation des prérequis et des séquences pédagogiques

#### Objectif pédagogique :

- Distinguer les types d'évaluation et les outils associés
- Élaborer les modalités d'évaluation de chaque séquence pédagogique

**Pré requis :** avoir suivi le jour 1, 2, 3,4 & 5 ou en détenir les compétences

#### Contenu :

- Les différents type d'évaluation (prédictive, formative, sommative)
- L'utilisation des prérequis pour la préparation de la formation
- L'évaluation des participants pendant la formation
- Panorama des modes d'évaluation
- L'intégration des évaluations formatives et sommatives pour chaque séquence pédagogique

⇒ *mise en situation : ajout des évaluations sur sa conduite de séance (modalités et supports) et création d'une évaluation des prérequis.*

Les documents formalisés (support d'évaluation des prérequis et intégration des modalités d'évaluation à la conduite de séance), lors de cette session, constituent les pièces du dossier à remettre au jury lors de la certification

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

## Jour 6 :

### Évaluer les effets de l'action de formation

#### Objectif pédagogique :

- Élaborer un dispositif d'évaluation adapté aux besoins de l'entreprise
- Définir les critères, indicateurs et outils de l'évaluation à chaud et à froid

**Pré requis :** Avoir suivi le jour 1, 2, 3, 4, 5 & 6 ou en détenir les compétences

#### Contenu :

- Les enjeux de l'évaluation
- Le système d'évaluation pédagogique
- L'évaluation à froid

⇒ *mise en situation : concevoir son support d'évaluation à chaud & créer des outils d'évaluation à froid*

Les documents formalisés (support évaluation à chaud & questionnaire évaluation à froid), lors de cette session, constituent les pièces du dossier à remettre au jury lors de la certification

Lieu & Date prévisionnelle : cf. Calendrier

## Jour 7 :

### La préparation et l'organisation de son acte de vente

#### Objectif pédagogique :

- Mettre en place des outils pour préparer et optimiser sa prospection commerciale
- Disposer d'atouts pour une bonne relation commerciale
- Maîtriser les différentes étapes d'un entretien et améliorer sa relation commerciale

**Pré requis :** avoir suivi le jour 1, 2, 3, 4, 5, & 6 ou en détenir les compétences

#### Contenu :

- Le métier de formateur et sa mission commerciale, la posture du commercial et son organisation
- Les outils nécessaires à la prospection : présentation en quelques mots, fiche prospect, suivi, book commercial, le téléphone au cœur de votre métier
- La maîtrise d'un entretien : prise de contact, écoute active, reformulation, argumentation

⇒ *mise en situation : argumentaire pour préparer son entretien commercial*

**Lieu & Date prévisionnelle :** cf. Calendrier

## La vente de sa formation

#### Objectif pédagogique :

- Maîtriser les différentes composantes de l'entretien commercial
- Renforcer ses capacités de vente et de négociation en rendez-vous physique
- Disposer d'astuces pour booster son activité commerciale

**Pré requis :** avoir suivi le jour 7 ou en détenir les compétences

#### Contenu :

- La maîtrise des différentes étapes de l'entretien commercial
  - La prise de contact
  - La découverte du client/prospect
  - L'argumentaire de vente de type SONCAS
  - Le repérage des attitudes du prospect/client et le processus de traitement des objections
  - La présentation du prix et les techniques de processus de conclusion
  - La prise de congé et le suivi de la vente
- Astuces pour doper son efficacité commerciale

⇒ *mise en situation : Simulation d'entretiens commerciaux lors de la journée*

**Lieu & Date prévisionnelle :** cf. Calendrier

## Jour 8 :

## Jour 9 :

### Le pilotage des apprentissages

#### Objectif pédagogique :

- Organiser les apprentissages individuels et collectifs
- Observer et évaluer en animation la progression des apprentissages
- Réguler les difficultés d'apprentissage

**Pré requis :** avoir suivi le jour 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 & 8 ou en détenir les compétences

#### Contenu :

- Les formes d'apprentissage
- La place de l'activité dans l'apprentissage
- Groupe et apprentissage
- Les obstacles à l'apprentissage

⇒ *mise en situation : Analyse d'une séquence d'animation pédagogique*

**Lieu & Date prévisionnelle :** cf. Calendrier

## Jour 10 :

### Le pilotage des groupes

#### Objectif pédagogique :

- Développer un comportement qui favorise la motivation et réguler les apprentissages en groupe.
- Situer les types de personnalité, réguler les émotions, prévenir les conflits

**Pré requis :** avoir suivi le jour 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 & 9 ou en détenir les compétences

#### Contenu :

- Le lancement de la formation
- L'animation des échanges
- La gestion des différents profils des participants
- Apprendre en groupe

⇒ *mise en situation : jeux de rôle sur les diverses situations en groupe*

**Lieu & Date prévisionnelle :** cf. Calendrier

**Coût pédagogique : 150€ HT/Jour/Personne**

**Présentation devant jury : 100€ HT/Personne**

**Soit 1600 € pour le parcours complet**



**Certificat de compétences :**

Animer une séquence de formation  
de 30 mn devant un jury de  
professionnels expert de la  
formation professionnelle