

Formation : Formateur



PUBLIC CIBLE

Formateur interne ou en centre de formation



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

14 heures



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le rôle et les compétences du formateur
- Connaître les techniques pédagogiques et méthodologies
- Connaître les techniques d'animation
- évaluer les apprentissages et progresser



TARIF

2700€
par groupe

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 14 heures de formation en présentiel
- Formation animée par une formatrice experte et certifiée coach (RNCP)
- Cas pratiques, jeux de rôle...

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Etude de la demande de formation et inscription à l'adresse contact@kereisformation.com
- Démarrage possible à tout moment de l'année

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Jeux de rôle et exercices pratiques,

TYPE DE VALIDATION

- Attestation de formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Une étude des conditions d'accès et des moyens de compensation sera réalisée en amont de l'inscription afin d'identifier plus précisément les conditions de réalisation et de faisabilité de la formation. Prendre contact en amont avec notre référent Handicap à contact@kereisformation.com

PROGRAMME

Jour 1 : Comprendre le rôle et les compétences du formateur

Matin : Introduction et apports théoriques

1. Accueil, tour de table, présentation des objectifs de la formation :

- Présentation des participants,
- Recensement des attentes.

Objectif : créer une dynamique de groupe et préciser les attentes.

2. Le rôle du formateur :

- Echanges collectifs : les spécificités du rôle de formateur dans le secteur bancaire et financier ?
- Le savoir être et le savoir-faire quelles différences ?

3. Les compétences clés d'un formateur

- ATELIER
- Donnez votre propre définition du formateur
- Quelles qualités le formateur doit avoir ? (nuage de mots)
- Compétences pédagogiques et compétences relationnelles,

4. La communication

- La communication verbale non verbale et paraverbale
- Compétences métiers (connaissance des produits, techniques de vente, communication efficace).
- La posture du formateur

Après-midi : les techniques pédagogiques et méthodologies

5. Les principes de la pédagogie active

- Introduction aux concepts de pédagogie active (approche participative, apprentissage par l'action).
- Les différents styles d'animation (exposés, ateliers interactifs, études de cas, jeux de rôles).
- La boîte à outils : kahoot, l'IA, wooclap

6. Concevoir un module de formation

- Les étapes de la conception d'une formation (objectifs pédagogiques, contenu, supports).

CONCLUSION et FIN du jour 1.

Travail préparatoire à effectuer pour le JOUR 2

Chaque participant devra préparer une séquence de formation de 20 minutes sur le sujet de son choix. Format présentiel.

Objectif : Mettre en application la méthodologie et les techniques apprises.

PROGRAMME

Jour 2 : Animation et évaluation des formations

Matin : Techniques d'animation de formation

1. Animation d'une séquence de formation

- Les différents styles d'animation (exposés, ateliers interactifs, études de cas, jeux de rôles).
- JEU DE RÔLE
- Chaque participant anime une séquence de formation courte sur un thème de son choix.
- Les autres participants jouent le rôle d'apprenants et d'observateurs (grille d'observation)
- Débriefing

2. Gérer les dynamiques de groupe et les situations difficiles

- Identifier et gérer les comportements difficiles en formation (apprenants passifs, opposants, etc.).
- Mise en situation : scénarios simulant des situations délicates à gérer (participants non motivés, interruptions, etc.).

Après-midi : évaluer les apprentissages et progresser

3. Techniques d'évaluation des apprenants

- ATELIER Comment évaluer les compétences acquises ?
- Méthodes d'évaluation avant, pendant et après la formation

4. Feedback et amélioration continue

- L'importance du feedback constructif et bienveillant pour améliorer les compétences des apprenants.
- Mise en situation : simulation d'un feedback donné à un apprenant après une formation,
- La communication positive

5. Conclusion

- Récapitulatif des points clés abordés durant la formation.
- Echanges collectifs sur les apports,
- Axes d'amélioration et points de vigilance.

Vos interlocuteurs

VOTRE RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE ET FORMATEUR



Sophie CORINI

Formatrice et coach certifiée RNCP

«Animatrice commerciale et formatrice de mandataires exclusifs et de salariés durant 9 ans auprès d'un organisme de crédit, Sophie à ensuite passé sa certification RNCP en développement personnel et professionnel et intégré notre organisme de formation depuis 2021.

Ses domaines d'expertises : Expérimentée et professionnelle, elle possède de solides compétences en matière de formations commerciales et d'accompagnements individuels et collectifs dans le domaine du crédit, de l'assurance et des softskills
Elle est également experte dans la conception et l'animation de formation distancielle ou présentielle

Ses points forts : Pédagogue et dynamique - Sens de l'innovation - Méthodique et à l'écoute - Esprit d'équipe- Optimiste - Réactive-organisée »

VOS CONTACTS

Pôle administratif:

Marine LEGRAND & Anne-Claire GIRIN
contact@kereisformation.com
01 80 52 35 21

Pôle technique :

Emmanuelle BERTRAND & Hortensia N'GORA
tuteur@kereisformation.com

Pôle pédagogique:

Sophie CORINI et Bruno FERRE
tuteur@kereisformation.com



Kereis Services, société en nom collectif
3 rue Victor Schoelcher 44800 SAINT-HERBLAIN
822 620 225 00018

www.kereisformation.com

