

Devenir formateur

Ce cycle de formation sur 8 jours, 56 heures, répartis en 4 sessions de deux jours étalées sur 6 semaines, vous permettra de maîtriser tous les savoirs et savoir-être pour devenir un véritable formateur. Chaque module peut être suivi indépendamment (tarif unitaire) mais seul le cycle complet permet d'obtenir la certification.

OBJECTIFS

- Connaître les conditions d'apprentissage chez l'adulte et se positionner dans son rôle de formateur
- Concevoir une action formation en adéquation avec les changements attendus et garantir son efficacité
- Acquérir les techniques et méthodes de la pédagogie et de l'animation
- Développer votre leadership en tant qu'animateur
- Déployer des dispositifs de formation pertinents dans une démarche de développement des compétences
- Créer et gérer la dynamique de groupe, permettre à vos stagiaires de se mobiliser sur les objectifs d'apprentissage
- Construire votre offre de service et valider votre intérêt pour le métier

PROGRAMME

MODULE 1. Concevoir une action de formation : les fondamentaux

- Elaborer le scénario pédagogique et structurer sa démarche
 - Mettre en œuvre une méthode de préparation
 - Construire la progression pédagogique : la définition des objectifs, l'itinéraire pédagogique (la progression pédagogique ou « la montée des marches » de l'apprentissage)
 - Prendre en compte les conditions d'apprentissage chez l'adulte
 - Bâtir le scénario pédagogique d'une séquence
 - Rédiger le déroulé pédagogique
- Exercice : rédaction et validation d'objectifs pédagogiques
- Choisir les méthodes pédagogiques et favoriser l'apprentissage
 - Distinguer les méthodes pédagogiques : dire, faire dire, faire faire
 - Intégrer les facteurs présidant au choix de la méthode pédagogique : objectifs, niveaux et ressources des apprenants, contraintes logistiques et de durée ...
 - Choisir la méthode appropriée
 - Faciliter la mémorisation et le transfert sur le terrain
- Exercice : identification des principales méthodes pédagogiques
- Varier les techniques d'animation et rythmer la formation
 - Respecter l'alternance pour soutenir l'intérêt et la participation
 - Les techniques pour susciter la réflexion et la créativité : questionnement, brainstorming
 - Les techniques expositives
 - Les études de cas et exercices
 - Les mises en situation et jeux de rôle

1 jour

prix par participant

4 400 € HT

code formation : FT07

option restauration

18 € par jour

CERTIF
CERTIF



CYCLE



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Pédagogie active, pour engager réflexion et co-construction
- L'entraînement est privilégié, pour faciliter l'appropriation des modes opératoires
- Apports théoriques et méthodologiques en appui sur les expériences et réflexions du groupe

POUR QUI ?

- Toute personne souhaitant devenir formateur occasionnel ou professionnel de la formation

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 16 avr. 2025
- 2 mai 2025
- 13 juin 2025
- 16 sept. 2025
- 16-17 sept. & 7-8 oct. 2025
- 14 oct. 2025
- 12 nov. 2025
- 16 déc. 2025

- Les jeux pédagogiques
- Étude de cas : conception d'une action de formation
- Concevoir les aides pédagogiques, les supports de formation et d'évaluation
 - Les supports pédagogiques
 - Les règles de construction et de lisibilité
 - Les documents de travail du formateur : guide d'animation, fiches pédagogiques, supports d'exposé
 - Les documents « participants » : documents ressources, fiches de synthèse, mémos pratiques ...
 - Les supports d'évaluation : quiz, QCM
- Exercice : conception des supports et d'un questionnaire d'évaluation

MODULE 2. Maîtriser les bases de la pédagogie et de l'animation

- Connaître les conditions d'apprentissage chez l'adulte et son rôle de formateur
 - Les spécificités de la formation pour adulte
 - Les mécanismes de l'apprentissage chez les adultes et le rôle du formateur
 - 7 conditions d'apprentissage chez l'adulte en formation professionnelle
 - Formalisation des méthodes pédagogiques : critères de choix, avantages et inconvénients
- Partage de pratiques, échanges
- Identifier le besoin de formation et placer l'action de formation dans son contexte
 - Définition du besoin de formation, la notion de compétence
 - Le triangle de la cohérence et le positionnement du formateur
 - Les acteurs d'une action de formation : le dialogue avec les commanditaires
 - Les 3 niveaux d'objectifs : changement, formation, pédagogique
 - Formuler clairement des objectifs pédagogiques
- Exercice : rédaction et validation d'objectifs pédagogiques
- Prendre en compte le groupe et animer une séquence pédagogique
 - Préparer sa prise de parole pour rester centré sur les participants
 - Apprivoiser son trac : nos « tactiques à trac »
 - Valoriser son discours et faire vivre le contact avec les participants
 - Animer avec son corps (voix, regard, posture, gestuelle ...)
 - Faciliter la compréhension : structure du message, répétition, aides visuelles
- Mise en situation : animation d'une séquence pédagogique
- Faire le bilan et évaluer la formation
 - Le sens et la place de l'évaluation : la notion d'évaluation formative
 - Les différents niveaux d'évaluation
 - Les outils et modalités d'évaluation individuelles et/ou collectives
- Exercice : conception d'un questionnaire d'évaluation
- Se situer en tant que formateur
 - Quizz d'auto-positionnement

MODULE 3. Construire des dispositifs de formation pertinents

- Analyser la demande et établir le cahier des charges
 - Mener les entretiens avec les commanditaires
 - Analyser le contexte et les enjeux : Identifier les attentes et l'origine de la demande / Identifier les finalités (exprimées, implicites) et clarifier les objectifs / Tenir compte de la culture d'entreprise et déceler les stratégies d'acteurs / Identifier les freins, les motivations, les leviers / Analyser les différents publics

concernés

- Etablir le cahier des charges : rédiger et valider
- Intégrer une démarche de développement des compétences dans l'action de formation
 - Préciser la notion de compétence et définir l'objectif de formation
 - Analyser l'activité et déterminer les compétences associées
 - Préciser les processus de construction des compétences
 - Positionner la formation dans la stratégie de développement des compétences
- Elaborer le dispositif de formation
 - Construire la progression pédagogiques et décliner les objectifs
 - Construire l'architecture du dispositif et définir les modalités de formation pertinentes
 - Organiser l'action de formation : Préconisations en amont (questionnaire, évaluation des acquis, pré-requis ...) / Composition des groupes / Durée et découpage des modules / L'utilisation des TIC à bon escient : elearning, blended learning ... avantages et contraintes
 - Définir les méthodes pédagogiques adaptées aux objectifs, aux participants
 - Choisir les supports pédagogiques
 - Rédiger la proposition finale : itinéraire pédagogique et programme
- Evaluer l'efficacité et mettre en place un processus d'amélioration
 - Intégrer l'évaluation dès l'élaboration du dispositif
 - Définir les indicateurs : Ecart entre objectifs et résultats / Niveau de satisfaction des participants / Suivi de l'effet de la formation
 - Elaborer les supports d'évaluation
 - Intégrer les effets de la formation : Mettre en valeur les bénéfices de la formation / Utiliser la pédagogie comme levier de performance

MODULE 4. Créer et gérer la dynamique de groupe en formation

- Installer la dynamique de groupe et démarrer la formation
 - Se préparer, en appui à la dynamique de groupe
 - Faire confiance au groupe et se projeter dans l'animation
 - Canaliser l'énergie du groupe : la séquence de démarrage, étapes et points clés
- Entraînements, partage de pratiques, échanges
- Animer en maîtrisant les techniques de prise de parole pour capter l'attention
 - Se préparer physiquement pour valoriser son discours
 - Travailler la clarté du message et réaliser des exposés dynamiques
 - Développer sa capacité d'observation et d'affirmation de soi
- Entraînement : identification des techniques de présentation
- Faire vivre la relation pédagogique et susciter la participation
 - Affûter sa communication pédagogique: L'influence du cadre de référence / Les registres de langage
 - Développer sa capacité d'écoute : Technique de reformulation / Technique de questionnement
 - Vivre la relation pédagogique : les attitudes d'écoute (Porter)
- Mises en situation : démarrage d'une formation
- Gérer les situations d'animation et la dynamique de groupe
 - Accompagner le groupe vers l'objectif : les 3 fonctions du formateur médiateur
 - Gérer positivement les situations difficiles ou délicates, en lien avec : Les participants - Le groupe - Le contexte - Le formateur ...
 - Prendre en compte le rythme du groupe

- > Entraînements, partage de pratiques, échanges
- S'entraîner et travailler les phases clés de l'animation
 - > Lancer une séquence pédagogique :
 - > Faire le bilan d'une session de formation
 - > Identifier les comportements favorables et défavorables : Check-list des comportements efficaces / Autodiagnostic de son style d'animation
- > Mises en situation d'une séquence pédagogique

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
 Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.