

Formation : le formateur occasionnel

Version LFO2022-01 – Janvier 2022

Le management commercial est très souvent impliqué dans la formation des vendeurs en point de vente, auprès de qui ils délivrent les clés de la vente pour pérenniser leur développement commercial.

Bien souvent ils préparent leurs formations comme des rendez-vous d'affaires, sans intégrer l'approche pédagogique.

Cette formation permet aux apprenants de maîtriser les fondamentaux des techniques de formation et d'adopter la posture du formateur occasionnel.

Public

Toute personne qui anime des formations d'équipe de manière occasionnelle



Objectifs pédagogiques

- Prendre conscience de son rôle de formateur
- Intégrer les réflexes de l'animation de formation
- Connaître les techniques pédagogiques pour animer une formation



Pédagogie

Les participants commencent les séquences par un atelier ludique destiné à évaluer leurs propres pratiques qui sont ensuite illustrées par le formateur grâce à l'apport méthodologique.

Grâce à la pédagogie active, les séquences se succèdent et s'enrichissent des prises de conscience et de la mise en application des apports théoriques.

Durée :
1 jour

Pré-requis :
Pas de pré-requis

Tarif intra-entreprise
200 à 300€/ participant.
Minimum 10 participants

Evaluation des acquis : tests et mises en situation

Au programme

Les spécificités de la formation pour les adultes

- Connaître les conditions qui permettent aux adultes d'apprendre
- Comprendre comment fonctionne la mémorisation chez l'adulte

Les compétences du formateur occasionnel

- Comprendre le rôle du formateur occasionnel
- Identifier les objectifs pédagogiques que la formation
- Savoir animer une formation efficacement
- Savoir préparer sa formation
- Créer les conditions propices à la formation
- Savoir démarrer une formation

Les clés de la communication en formation

- Connaître les approches pédagogiques
- Connaître la règle de Mehrabian
- Maîtriser la communication Verbale, non verbale, para-verbale

Interagir avec un groupe

- Savoir impliquer son auditoire
- Appliquer l'écoute active
- Maîtriser les techniques d'animation du groupe et des différents profils d'apprenants
- Impliquer les participants

Conclure une formation

- Savoir engager les apprenants
- Identifier les critères d'évaluer des acquis et de performance de la formation

Training

Mises en situations finales