



DOCUMENT CONFIDENTIEL

FORMATION INTENSIVE DE FORMATEUR

A qui s'adresse ce séminaire ?

Aux formateurs spécialisés dans un domaine et souhaitant acquérir ou perfectionner des compétences dans l'art d'animer des séances de formation pour transmettre leur savoir.

Aux formateurs se préparant à animer un nouveau module de formation exigeant un entraînement préalable (formation de vendeurs par exemple).

Aux cadres opérationnels ou fonctionnels, appelés à faire occasionnellement de la formation, à faire adhérer un groupe à un projet, plans d'action etc., à conduire des réunions de résolutions de problèmes.

A tous les cadres expérimentés voulant s'entraîner dans des situations difficiles, pour acquérir ou développer leur résistance au stress ainsi que leur capacité à conduire des groupes avec facilité, notamment pour "vendre" en interne et conduire des projets.

Aux managers ayant déjà suivi un séminaire International Leadership ("Le leadership en Action", "La Négociation", "L'affirmation de soi") et désirant s'entraîner davantage pour transmettre ensuite leur savoir-faire dans le domaine du management des Hommes.

LES BUTS :

Acquérir, d'une manière durable et en un minimum de temps, consciemment et inconsciemment la philosophie, les attitudes et les réflexes de l'animateur efficace, dans toutes les situations de formation, notamment les plus dures, et en particulier : la maîtrise de soi et la résistance.

LES BÉNÉFICES :

A la fin de la formation les participants auront acquis :

- une capacité à réagir positivement et rester maître de soi;
- une capacité à associer une attitude participative et une attitude directive;
- un professionnalisme dans l'art de préparer et construire une formation;
- une capacité à utiliser toutes les différentes méthodes pédagogiques appliquées dans les formations International Leadership.

LA MÉTHODE :

- 5 journées de formation intensive de 8 H 30 à 22 H 30 avec préparations individuelles,
- 90% d'exercices;
- des exposés courts;
- des réflexions-discussions.

Des exercices où chaque participant anime un groupe provoquant des difficultés croissantes, chaque attitude ou expression ou réaction inadéquate est immédiatement relevée et corrigée.

La vidéo est le témoin des progrès accomplis.

Les exercices sont basés sur des séquences extraites des formations International Leadership ("Le leadership en action", "La négociation", "L'affirmation de soi"). Ils permettent d'intégrer le fond et la forme.

Chaque participant reçoit pendant la formation, au cours d'un entretien avec le consultant International Leadership, une évaluation et un conseil personnalisés.



DOCUMENT CONFIDENTIEL

Déroulement d'une journée type :

Chaque soir, l'animateur International Leadership fait la démonstration des exercices qui seront travaillés le lendemain, répond aux questions et, ensuite, chaque participant prépare son intervention du lendemain à l'aide d'un guide qui lui est remis.

Le lendemain, après avoir vérifié que chaque participant ait bien intégré le fond et préparé une structure d'intervention adéquate, l'entraînement commence avec un niveau de difficulté normal ; progressivement, le formateur introduit de nouvelles difficultés semblables à celles rencontrées en situations de formations réelles.

La fin de l'après-midi se termine par un exercice choisi, parmi ceux travaillés dans la journée et magnétoscopé, pour chacun des participants.

Un temps est réservé pour que chaque participant puisse revoir sa vidéo-K7 de la journée et recevoir un feed-back de l'animateur International Leadership.

Chaque jour un participant-animateur présente un livre ayant un rapport avec l'animation, la communication ou le management des Hommes, présentation suivie d'un débat.

LA DOCUMENTATION :

Outre sa vidéo personnelle, chaque participant reçoit un manuel utilisable dans son activité quotidienne, contenant tous les principes et exercices travaillés pendant le stage, des synthèses, modes d'emploi, check-lists, immédiatement utilisables, des documents d'évaluation personnelle pour un auto-perfectionnement.



DOCUMENT CONFIDENTIEL

LE CONTENU :

Réunions/Discussions et Exercices :

- accueil et introduction d'un stage;
- présentation des conditions de la réussite de la formation;
- les principes de la communication en animation;
- les caractéristiques d'un groupe en réunion et conséquences pour l'animateur : l'attitude positive :
- positiver sa vision du monde, pour un comportement positif,
- accueillir positivement les réactions des participants,
- aider à trouver des solutions,
- les 3 attitudes clés de l'animateur :
- attitude participative,
- attitude directive,
- maîtrise de soi
- l'expression orale et la conduite de débats contradictoires,
- comment répondre aux réactions agressives,
- les différentes techniques d'animation :
- comment faire participer le groupe,
- comment aider un groupe à découvrir des solutions,
- comment respecter le timing tout en répondant aux attentes des participants,
- comment faire dégager par le groupe des idées clés,
- les questions-outils d'animation,
- comment faire pour savoir si les concepts de la formation ont été compris,
- la conduite de jeux de rôles :
- par l'animateur lui-même,
- par les participants,
- faire dégager une méthode par le groupe,
- donner un feed-back constructif et efficace (avec ou sans vidéo),
- comment faire prendre conscience par les participants eux-mêmes de leur style personnel sans juger,
- comment motiver pour une mise en application,
- la préparation des séances de formation,
- comment bâtir une formation :
- la structure d'un module de formation,
- choix des différentes techniques,
- choix et utilisation des différents supports.

NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR GROUPE : 6 maximum

HONORAIRES : 5 200 Euros HT par participant (hébergement et repas compris).

LIEU : dans un cadre réunissant les meilleures conditions de confort, propices à un travail intensif.

POSSIBILITE DE SEMINAIRES INTRA-ENTREPRISE "SUR MESURES"

DUREE 4 à 7 JOURS

HONORAIRES : nous consulter