



# FORMATION DES FORMATEURS

## Devenir un animateur professionnel et pédagogue

1

### ▣ QUI PARTICIPE ?

Cette formation accueille régulièrement autant des formateurs produits, que des consultants de métier, des responsables formation et des managers qui souhaitent professionnaliser leurs sessions de formation, d'animation ou de facilitation.

### ▣ QUELS BÉNÉFICES ?

- ▣ **Faire adhérer les participants** : impliquer les plus hésitants tout en mobilisant les plus motivés...
- ▣ **Dépasser ses réactions émotionnelles face aux situations difficiles** : prendre du recul pour traiter objectivement
- ▣ **Remettre en cause ses propres contenus de formation** : adapter sa méthode d'animation, le scénario, le contenu, à la fois sur le fond et sur la forme...

### ▣ LES "PLUS" DE LA FORMATION

- ▣ **Mises en situation concrètes** : entraînements personnalisés sur les programmes apportés par chaque participant, identifier leur style d'animation et d'interaction avec le groupe
- ▣ **Exigence pédagogique** : débriefings approfondis pour challenger son mode d'animation et d'interaction avec le groupe
- ▣ **Des consultants animateurs experts** : focus sur le comportement comme levier de performance, pédagogie centrée sur la dimension humaine, transmission des clefs fondamentales pour adapter ses programmes...
- ▣ **Une taille de groupe optimisée** : 6 participants maximum pour plus d'entraînement

### Compétences déclinées



#### Repères

- Enrichir ses connaissances. Exemples : concepts, méthodes, cadre légal...



#### Pratiques

- S'approprier le savoir-faire de la fonction et savoir diriger son action



#### Postures

- Prendre conscience de ses actes, développer son impact relationnel et sa communication

### ▣ VALIDATION - CLOTURE

- ▣ Attestation de présence/compétences

### QUEL CONSULTANT ANIME LA FORMATION ?

Depuis 1982, les consultants en management forment au **leadership**, aux **techniques** et aux **comportements efficaces de communication**. Ils se différencient particulièrement par leur dimension **opérationnelle** qui permet une mise en application concrète et immédiate. La marque Altedia Dynargie signe des modalités pédagogiques spécifiques grâce auxquelles chaque participant gagne en

**performance relationnelle** et peut modifier durablement ses comportements et renforcer sa posture.

En effet, la **pédagogie interactive Altedia Dynargie consacre 80 % du temps** aux mises en situation concrètes à partir de nombreux cas pratiques, face au consultant, avec feed-back de progrès et application d'un plan d'action personnalisé.

**J1-23** SAVOIR ACCUEILLIR ET FIXER LE CADRE D'UNE FORMATION / ANIMATION

- Objectifs, programme et modalités pratiques de la formation
- Les freins à lever et les conditions à remplir pour un plein succès de la formation et de toute opération de transfert de savoir-faire
- Exercice d'ouverture pour faire le point sur son potentiel d'animation
- Entraînements intensifs à :
  - l'ouverture d'une session de formation
  - la prise en main de son groupe

## SAVOIR ANIMER UNE RÉFLEXION PÉDAGOGIQUE

- Entraînements intensifs aux méthodes et outils d'animation : les questions, l'écoute, la reformulation à valeur ajoutée, le traitement pédagogique des objections
- L'animation d'une réflexion participative avec ou sans synthèse prédéfinie

## SAVOIR TRANSMETTRE UN SAVOIR-FAIRE

- L'exposé efficace d'un savoir-faire
- La gestion des perturbations
- Entraînements à l'animation d'exercices de prise de conscience, d'appropriation
- Entraînements sur les situations spécifiques d'animation de chaque participant
- Préparation de la mise en application

&gt; 1 MOIS DE MISE EN APPLICATION

**J4-5** SAVOIR ANIMER DES MISES EN SITUATION À FORTE VALEUR PÉDAGOGIQUE

- Partage d'expériences de chacun avec le groupe
- Entraînements aux attitudes "miroir" lors d'une mise en situation :
  - réagir aux attitudes de l'autre
  - maîtriser ses attitudes pour respecter l'objectif pédagogique de la mise en situation
- Entraînements à la "version structurée" du traitement d'une situation :
  - démontrer comment traiter une situation
  - débriefing la version structurée en impliquant les participants

De nouvelles sessions et lieux de formation sur toute la France sont ouverts en cours d'année - Consultez notre site internet ou contactez-nous pour être informé des évolutions.

Lieu	Session	J1-2-3	J4-5
Paris	821MF	mar 16 janv 18	jeu 08 mars 18
		mer 17 janv 18	ven 09 mars 18
		jeu 18 janv 18	
Paris	822MF	lun 22 janv 18	jeu 15 mars 18
		mar 23 janv 18	ven 16 mars 18
		mer 24 janv 18	
Paris	823MF	mer 17 oct 18	jeu 15 nov 18
		jeu 18 oct 18	ven 16 nov 18
		ven 19 oct 18	

## SAVOIR ANIMER DES MISES EN SITUATION SUR DES "CAS PERSONNELS"

- Entraînements au feed-back :
  - comprendre la puissance d'un feed-back positif
  - prioriser son feed-back pour apporter la plus grande plus-value
  - être concret lors du feed-back
- Entraînements à la conduite de situations "personnelles" d'un stagiaire :
  - faire préparer des situations personnelles
  - gérer les résistances et les objections des participants
- Entraînements sur diverses situations :
  - situation de recadrage, de dire "non", de transversalité
  - situation de vente : découverte de besoins, argumentation
- Entraînements sur les situations que les participants auront à mener
- Préparation de la mise en application

## SUIVI PERSONNALISÉ

**Pack A** Accompagnement individuel à la carte, aide à la conception d'une séquence, conseil en ingénierie pédagogique... séance de 2h selon vos attentes

**Pack B** Bilan post-formation avec le consultant, 1h d'entretien individuel par téléphone

## ACCOMPAGNEMENT EN OPTION

Perfectionner sa compréhension du comportement humain en situation professionnelle (coaching, chasse de tête...) grâce à l'outil de connaissance de soi eGoPrism

Définir et mettre en œuvre une ingénierie pédagogique adaptée à votre contexte grâce à un accompagnement personnel

**HORAIRES** 9h00 à 17h00

**MODALITÉS** Prix H.T.

- Formation 3 720 ₣
- Pack A 700 ₣
- Pack B 345 ₣

## INSCRIPTION EN LIGNE

Accès au formulaire sur la page d'accueil du site

## CONTACT

Stéphane GEY  
+33 (0)1 44 91 51 94  
[stephane.gey@lhhaltedia.fr](mailto:stephane.gey@lhhaltedia.fr)

[altedia-dynargie.fr](http://altedia-dynargie.fr)

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Est conclue la convention suivante, en application des dispositions du livre IX du code du travail, portant sur l'organisation de la formation professionnelle continue, dans le cadre de l'éducation permanente et des articles R.950.1 et suivants de ce livre.

■ **Article 1** : objet

En exécution de la présente convention, Altedia s'engage à organiser, dans le cadre du programme, les actions de formation prévues dans les conditions fixées par les articles qui suivent.

■ **Article 2** : composition

Le nombre de participants étant strictement limité, nous vous recommandons de vous inscrire au moins 3 mois avant la date de la session choisie.

■ **Article 3** : durée et lieu

Selon le programme de formation choisi.

■ **Article 4** : facturation

Une facture et une convention de formation sont établies au premier jour de l'action. Dans le cas où la prestation est prise en charge par un organisme collecteur, il vous appartient de faire les demandes nécessaires auprès de celui-ci afin de faire respecter nos conditions générales de vente. Avant le début de la session, l'organisme collecteur fera parvenir obligatoirement à Altedia un bon de commande. Un formulaire d'inscription en ligne est accessible sur le site [altdia-dynargie.fr](http://altdia-dynargie.fr)

■ **Article 5** : condition de règlement

Les prestations sont payables en euros, acquittées dès réception de facture. Altedia se réserve le droit de revoir ses tarifs pour les prestations en devise hors euros selon le taux de change et frais bancaires associés.

■ **Article 6** : annulation et report

En cas d'absence du participant lors d'une session, les frais hôteliers engagés en "journée forfait d'étude" seront facturés en sus du prix initial de la formation.

En cas d'annulation de votre part, notifiée par mail ou par fax, le montant de votre participation est facturé, ou déduit si le règlement a déjà été encaissé, dans les conditions ci-après :

- 60 jours avant le début de la session, aucune facturation ;
- 30 jours avant le début de la session, facturation de 25 % du prix de la formation ;
- 15 jours avant le début de la session, facturation de 50 % du prix de la formation.

Toute demande de report d'inscription doit être formulée par écrit 30 jours au moins avant le début de la formation. Passé ce délai, les conditions ci-dessous s'appliqueront, sauf si un autre salarié remplace celui qui était prévu :

- 60 jours avant le début de la session, aucune facturation ;
- 30 jours avant le début de la session, facturation de 25 % du prix de la formation ;
- 15 jours avant le début de la session, facturation de 50 % du prix de la formation.

■ **Article 7** : Absence de prise en charge de la formation par un OPCA

En cas de refus de prise en charge de la formation par un OPCA, le donneur d'ordre de l'inscription à la formation se substitue à l'OPCA pour le règlement de la formation. Altedia facturera l'intégralité de la prestation au donneur d'ordre.

■ **Article 8** : Règlement des litiges

En cas d'absence de règlement du donneur d'ordre, Altedia se réserve le droit d'utiliser toute procédure adéquate à la situation. Les parties s'efforceront de régler à l'amiable tous litiges nés à l'occasion du présent contrat. En cas de désaccord persistant, le Tribunal de Commerce de Paris sera seul compétent.

## CONTACT

Stéphane GEY  
+33 (0)1 44 915194  
[stephane.gey@lhaltedia.fr](mailto:stephane.gey@lhaltedia.fr)

[altdia-dynargie.fr](http://altdia-dynargie.fr)