

## Concevoir et animer des actions de formation efficaces et motivantes

Etre formateur c'est maîtriser des techniques et des méthodes pédagogiques en se centrant sur l'apprenant. C'est accompagner chacun vers l'atteinte évaluée d'objectifs clairs. C'est aussi adopter la posture adaptée pour initier une dynamique positive et favoriser les apprentissages.

### PROGRAMME

#### ECOUTE/ EVALUATION / EFFICACITE



##### AVANT LA FORMATION :

Audit auprès du commanditaire Diagnostic individuel des attentes, besoins, objectifs, enjeux auprès des stagiaires



##### PENDANT :

Questionnaire de niveau  
Feuilles d'émargement

TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation, questionnaires écrits/oraux, brainstorming, jeux

PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenante)



##### CLOTURE :

Questionnaire d'acquis  
Questionnaire de satisfaction  
Certificat d'évaluation des acquis



##### APRES :

Questionnaires à froid  
SUIVI post-formation à la demande et sur devis



### CONTACTS

Intervenante : **Alexandra DAVID-ARDITE**  
07 83 84 64 23  
contact@adarisconseil.com

La formatrice est responsable de l'accueil, du suivi administratif et pédagogique des stagiaires de sa session.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 1 Evaluer pour mieux adapter et s'adapter
- 2 Concevoir un programme de formation cohérent
- 3 Développer l'individualisation des parcours de formation
- 4 Susciter l'esprit de groupe et réguler les tensions

### PUBLIC

Tout public en situation de former  
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter

### CONDITIONS D'ACCES

Avoir un ordinateur avec un accès internet  
Webcam et son actifs

### MODALITES

2 jours en distanciel - 7h / jour – 2 journées consécutives  
Format présentiel : nous consulter

### PRE REQUIS

Pas de prérequis

## Concevoir et animer des actions de formation efficaces et motivantes



### PROGRAMME

#### 1 – Evaluer pour mieux adapter et s'adapter

Définir l'évaluation et ses objectifs  
 Identifier les étapes et les acteurs de l'évaluation  
 Choisir les outils adaptés  
 Communiquer et tracer le processus pour plus d'efficacité

#### 2 – Concevoir un programme de formation cohérent

Situer la formation dans son contexte  
 Définir les objectifs pédagogiques et la progression  
 Construire le scénario et communiquer pour une visibilité partagée  
 Choisir les méthodes pédagogiques  
 Déterminer les supports et outils à utiliser maintenant

#### 3 – Développer l'individualisation des parcours de formation

Analyser les motivations de l'individualisation  
 Relier les outils et les objectifs dans les 3 temps du parcours  
 Accompagner en mode « sur mesure »  
 Evaluer les freins à l'individualisation pour mieux agir

#### 4 – Susciter l'esprit de groupe et réguler les tensions

Identifier le rôle du formateur  
 Créer le climat et la cadre propice à l'apprentissage  
 Bien communiquer pour bien accompagner  
 Anticiper et gérer les conflits

### LES +

Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial, négociation et management

Auteure de *Performez en Vente* – Editions VUIBERT 2021

Une pédagogie basée sur des méthodes actives

Construction d'un Plan d'Actions Personnel

### METHODES PEDAGOGIQUES ACTIVES

- Brainstorming
- Jeux de rôles
- Quizz
- Jeux (plateforme Klaxoon)

### DELAI D'ACCES

Inscription 1 mois avant le début de la formation pour un financement OPCO,