

## Formation de formateur ou tutorat

*Savoir former ses clients, ses collaborateurs, devenir tuteur*

Lieu : ABP Consulting - Nice Ouest quartier Méridia (formation également réalisable dans les locaux de l'entreprise sur Carros, Monaco, Sophia Antipolis, Cannes, Toulon, Marseille)

Public : Tout formateur interne, ou toute autre personne, dont la fonction nécessite de bâtir des modules de formation interne et/ou à animer des formations au sein l'entreprise

### Objectifs

Cette **formation professionnelle en Management** va vous permettre de :

- **Apprendre à former** des stagiaires, des collaborateurs ou des clients
- Développer vos **talents d'animateur** et votre **confiance en vous**
- Maîtriser les techniques de gestion de groupes
- Développer votre posture et **charisme**

---

Pour **devenir formateur** ou **animer une formation**, il est important de **savoir gérer un groupe** ou des personnalités difficiles **en faisant preuve d'assertivité et de confiance en soi**. Pour cela le formateur doit **capter l'attention de son public**. Il doit planifier, organiser et structurer sa formation ainsi que ses programmes et supports pédagogiques.

**Vous vous demandez peut-être :**

- Quels sont les outils pour **être un bon formateur** ?
- Comment concevoir et animer une formation ?
- Comment **préparer des supports pédagogiques** efficaces ?
- Comment organiser une session de formation ?

**Vous souhaitez donc :**

- Acquérir des compétences de formateur ?

- Savoir comment former un groupe, un stagiaire ?
- Acquérir des outils pour gérer un groupe difficile ?
- **Réussir un module de formation** et un support de formation ?

La **formation de formateur** vous permettra d'apprendre à **développer vos talents d'animateur** et à **former vos collaborateurs, clients ou stagiaires**.

## Programme

- Compétences du **formateur**
  - Pédagogiques
  - Talents requis
  - Travail personnel sur la définition de mes points de progrès
- Déroulé de la formation
  - Définition du besoin : le point essentiel
  - Technique de cadrage de besoin
  - **Faire adhérer mon client** (interne ou externe) à cette formation
- Elaboration du contenu
  - Respecter la **progression pédagogique**
  - Tenir compte des rythmes biologiques
  - Le support visuel
- **Les différentes étapes** de la convocation au suivi
  - Convocation à la formation
  - Réussir son ouverture de formation
  - Les pauses
  - La clôture : une des clefs de la motivation du stagiaire
  - Crédibilité et sérieux du suivi
- Trucs et astuces d'une **formation réussie**
  - Comment faire en sorte que les outils soient compris et mis en application ?
  - Rendre sa **formation ludique**
  - S'adapter à chaque personnalité
  - **Techniques d'animation de formation** : comment rendre la formation vivante et participative
  - **Animation**
  - Les pièges à éviter
  - **Gérer ses émotions** (peur, trac, colère...)
  - **Capter l'attention**
  - Motiver le groupe (jeux, animation...)
  - L'utilisation de la caméra
  - Gérer les **stagiaires difficiles**
  - Débriefing un exercice

**Module optionnel** : Travaillez votre prise de parole dans la formation : mise en confiance à l'aide d'outils, trucs et astuces d'animation.

**Cette formation** se déroule sur **Nice** en inter-entreprises et il est possible d'animer cette formation au sein de votre entreprise dans les **Alpes-Maritimes (06)**, mais aussi à **Toulon (83)** et **Marseille (13)**. Cette formation s'adresse aux salariés, chefs d'entreprise et demandeurs d'emploi.