

OBJECTIFS

- Vous aider à être plus à l'aise et plus efficaces lors des formations et préciser les fondamentaux de l'animation
- Développer et professionnaliser la recherche de l'interactivité avec les participants pour provoquer les échanges et dynamiser les sessions.
- Rendre ses formations concrètes, opérationnelles et facilement ré exploitables par les apprenants dans leur quotidien.
- Connaitre les techniques et astuces pour gérer les participants, leurs réactions, les dérives...
- Vous permettre au final de prendre en main un nouveau kit, avec fluidité et professionnalisme.

CONTENU DE LA FORMATION

Une journée de formation en pédagogie inversée alternant des mises en situations et des apports théoriques

Introduction : Le rôle des formateurs occasionnels

1. **Les clefs de la réussite d'une session de formation**
2. **Les techniques d'animation efficaces**
 - Les pertes en matière de communication
 - L'optimisation du transfert de compétences
 - La valorisation des participants
3. **Les principaux outils et moyens d'animation**
 - Power Point, ateliers et utilisation des différents outils
 - Les ateliers de réflexion
 - La gestion des réactions du groupe
 - Optimisation de fin de session
4. **Entraînement intensif à travers les jeux de rôles pour l'accompagnement des collaborateurs**
 - Un représentant par sous groupe est choisi pour dérouler le jeu de rôle
 - Le formateur joue le rôle du client, le participant désigné celui du conseiller
 - Il est demandé aux managers observateurs d'être attentifs et de prendre des notes pendant le jeu de rôle
 - Une fois le jeu de rôle déroulé, un autre manager est sollicité pour débriefing le jeu de rôle (comme il serait amené à le faire en accompagnement individuel avec ses propres collaborateurs)
 - Le formateur reprend la main et complète si besoin le débriefing et réalise des apports complémentaires sur les « carences » de l'entretien
 - Ce même schéma est reproduit 4 fois donc, sur chacun des cas clients

Synthèse du module :

Les jeux de rôle représentent
80 % de la journée

Lors des jeux
de rôle, le savoir-faire et
savoir-être seront observés

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint
Interactivité, session scindée, sondages et outils annexes

PUBLICS

Tout public

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.
(Liste non exhaustive)



Stéphane
ALZINA



Francis
GINIEIS

DURÉE : 1 jour soit 7 heures

MOYENS TECHNIQUES :

En salle : paperboard, vidéoprojecteur
En distanciel : ordinateur, internet

PRIX : 1 700 € / jour

Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes

LIEU : Sur site avec accès PMR
Ou en classe virtuelle