



PROGRAMME FORMATION DE FORMATEUR

« Former avec efficacité »

Public : professionnels en situation de formateurs occasionnels

Pré-requis : avoir déjà une première expérience de formation

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de l'intervention de formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les mécanismes de l'apprentissage jeune adulte
- Mettre en action les principales méthodes pédagogiques
- Circonscrire un objectif de formation
- Le décliner en objectifs pédagogiques
- Construire un module de formation
- Animer une session de formation



PROGRAMME FORMATION DE FORMATEUR

Dans le tableau ci-dessus, est présenté le contenu proposé : **les modalités d'évaluation sont indiquées en dessous du séquençement**

| Objectifs pédagogiques | Contenu | Méthodes pédagogiques | Durée estimée |
|--|--|---|---------------|
| Maîtriser les mécanismes de l'apprentissage jeune adulte | <ul style="list-style-type: none">• Les 13 conditions de l'apprentissage jeune adulte• Le processus d'apprentissage• Qu'est-ce que la pédagogie auprès de jeunes adultes et quelles en sont les conditions de réussite ? | Apports théoriques Interactivité | 2 h |
| Circonscrire un objectif de formation Le décliner en objectifs pédagogiques | <ul style="list-style-type: none">• Ingénierie de formation et ingénierie pédagogique : définition, compétences techniques et comportementales requises• La fixation d'objectifs pédagogiques au service des objectifs opérationnels : comment et pourquoi | Apports théoriques Mises en application Exercices | 3 h |
| Construire un module de formation | La conception de solutions formatives : <ul style="list-style-type: none">• Formation, module et séquence : signification et usage• Les 4 grandes familles de méthodes pédagogiques• Adaptation des outils pédagogiques au public et au contenu : construire le support pédagogique et le guide de l'animateur | Apports théoriques Mises en application Création de supports et d'outils pédagogiques | 5 h |
| Animer une session de formation | <ul style="list-style-type: none">• La méthodologie de transmission d'un savoir-faire• Les 3 fonctions de l'animateur• La gestion des comportements en groupe | Mises en situation, jeux de rôles | 4 h |



PROGRAMME FORMATION DE FORMATEUR

Livrables

Le support pédagogique est remis à l'issue de la formation.

Modalités d'évaluation

Les participants produiront un guide de formation sur un thème de leur choix permettant de valider 100% des acquis de la formation.

Durée, planification et dates de la formation

La formation est dispensable toute l'année et partout en France.

La durée de la formation est 2 x 1 jour soit 14 heures.

La planification est à déterminer avec le client.

Budget

600 €HT x 2 soit 1 200 €HT, **soit 1 440 €TTC**

Le budget comprend la préparation et l'animation de la formation

Organisation des formations

CCC Conseil Formation s'assure que les salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite, quel que soit le lieu de formation.

Pour toute autre situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier la faisabilité.

La formation est délivrée en présentiel.



PROGRAMME FORMATION DE FORMATEUR



Catherine CERETTO

Consultante-Formatrice, elle crée en 2009 et dirige **CCC Conseil en Formation**, organisme de formation, spécialiste du développement des compétences en management des équipes, Marketing et développement commercial.

Convaincue que management, performance et satisfaction client sont intimement liés, c'est par une approche pragmatique, opérationnelle et outillée qu'elle aborde les bonnes pratiques de management.

Elle a également développé **Efficem Process** ©, méthodologie pédagogique permettant de mesurer l'impact du développement des compétences sur l'atteinte des objectifs opérationnels.

Co-autrice d'un guide de l'entrepreneuriat « **TOUS ENTREPRENEURS** » publié en 2019, elle intervient en pépinière-incubateur au sein de l'IFAG Paris et du Domaine des Entrepreneurs (Paris 1^{er}).

Ex-responsable régionale des ventes dans l'agro-alimentaire et ex-manager (Directrice supermarché) dans la Grande Distribution, elle enseigne depuis 14 ans la stratégie Marketing, le merchandising et la distribution à l'IFAG Paris et à l'IHEDREA Paris.

Sa cause est de faire du développement des compétences managériales un levier de réussite et de performance collective au service de la satisfaction client.

Sa formation :

Formations Management et Formation de Formateur CEGOS –
Formation à la Création d'Entreprise – CCI Paris -

DESCAF option Marketing – Burgundy Business School (BBS) - Sup
de Co Dijon (21)
Classes Préparatoires aux grandes Ecoles de Commerce

Ses références :

Partenaire du **CESI Entreprise** depuis 10 ans, Ecole de Formation des Managers

*Nestlé France, RATP, Ecole Numérique de la SNCF, Kuka France, Renault Sport Racing, BNP
Paribas, Carrefour Market, Groupe Blachère, BM&A, Nexeo Consulting,*