



**PROGRAMME**  
**FORMATION DE FORMATEUR OCCASIONNEL**  
**Devenir un formateur occasionnel impactant et efficace**  
Durée : 3 jours

**Présentation :**

- Une formation personnalisée pour concrétiser votre projet de formateur : apprendre à transmettre votre expérience et votre savoir-faire avec dynamisme et professionnalisme mais également revisiter votre posture et acquérir des outils innovants en matière de pédagogie et d'animation de groupe.

**Public visé :**

Toute personne désirant devenir un formateur occasionnel avec l'expertise du sujet sur lequel portera ses actions de formation.

**Objectif global :**

A l'issue du parcours de formation, le participant disposera de méthodes simples et efficaces, immédiatement opérationnelles, pour animer des actions de formation professionnelle pour adultes, en inter ou intra-organisation (entreprises, associations...), et également d'ateliers de formations dans le cadre de sa mission (équipe, projet...).

**Prérequis :** Niveau Bac + 2 ou validation test psychologie/technique

**Rythme :** 3 jours + (2 x 45mn d'entretien individuel avant et après le face à face pédagogique)



**Lieu :** FCCPRO Impasse Georges Claude Baie-Mahault 97122

**Modalités d'accès :** Toutes les informations sur le site : <https://guadeloupe.net/voyage/bus> et <https://www.heurebus.fr/c/horaire-des-bus.guadeloupe.971.html>

**Accessibilité personne handicapé :** Pour toute question relative aux modalités de suivi des personnes en situation de handicap, merci de contacter l'organisateur de la session concernée.

**Tarif Normal:** 1 497€ (Financement professionnel) **Tarif remisé :** 1 997€ (Autofinancement)

**Coût normal du module :** 374,25€

**Coût remisé du module :** 499,25€ (Autofinancement)

**Option :** Profil de personnalité Process Com ® confidentiel (test passé sur internet) pour mieux gérer les interactions au sein d'un groupe.



## Le « KICK OFF » ou lancement

Durée : 1 heure en collectif + 45mn d'échange individuel en visio

Description de l'évènement	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
Rencontre collective préalable : → accueil, inclusion, cadrage, échanges.	Identifier les attentes des participants et leurs objectifs précis.  Comprendre la dynamique, le rythme et les enjeux de la formation.	Présentation orale de la formatrice.  Présentation orale des participants et de leurs attentes.  Présentation du programme.	Questionnaire d'évaluation des compétences et attentes.  Questionnaire d'évaluation sur l'évènement « KICK OFF ».
Rdv individuel de préparation : → entretien individuel en amont pour cerner le projet et poser les bases de travail.		Questionnaire préalable pour permettre à chaque participant un premier niveau d'introspection avant la formation, mais aussi de formuler par écrit leurs attentes et leur projet.	



## BLOC A : ENVIRONNEMENT DE LA FORMATION

### JOUR 1

Durée d'une journée de formation : 7 heures de 8h00 à 12h00 et de 13h30 à 16h30

MODULES ET COMPETENCES VISEES	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
<p><b>MODULE 1 : CADRE DE LA FORMATION</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Evolution de la formation.</li><li>2. Cartographie de l'activité.</li><li>3. Parcours pédagogique avant, pendant, après.</li><li>4. Déontologie et aspects juridiques.</li></ol> <p><b>MODULE 2 : RELATION PEDAGOGIQUE</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Apprentissages, mémorisation, attention.</li><li>2. Qualités attendues du formateur et autoévaluation.</li><li>3. Intentions posées pour son projet d'action de formation.</li></ol>	<p>Intégrer l'environnement de la formation continue et les composantes clefs de l'apprentissage chez l'adulte.</p> <p>Identifier ses atouts et son potentiel d'évolution pour devenir formateur pour adultes.</p>	<p>Exercices en sous-groupes.</p> <p>Eclairages théoriques pour comprendre.</p> <p>Carnet de bord individuel.</p> <p>Exercices d'introspection sur soi pour optimiser la prise de conscience.</p> <p>Option : Profil de personnalité Process Com ® confidentiel (test passé sur internet) pour mieux gérer les interactions au sein d'un groupe.</p>	<p>Questionnaire d'évaluation sur le module.</p>



## BLOC B : PEDAGOGIE DE LA FORMATION

### JOUR 2

Durée d'une journée de formation : 7 heures de 8h00 à 12h00 et de 13h30 à 16h30

MODULES ET COMPETENCES VISEES	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
<b>MODULE 3 : DYNAMIQUE PEDAGOGIQUE</b>  1. Eléments du face à face pédagogique. 2. Méthodes pédagogiques. 3. Rôle, posture intelligence du formateur. 4. Dramaturgie, biorythme et échauffements. 5. Outils et supports. 6. Créativité.	Savoir mettre en œuvre les techniques pédagogiques adéquates et adopter la juste posture.	Exercices en sous-groupes.  Éclairages théoriques pour comprendre.  Simulations autour de cas concrets pour intégrer les notions apprises.  Partage de bonnes pratiques sur des retours d'expérience pour s'enrichir mutuellement.	Questionnaire d'évaluation sur le module.



## BLOC C : ANIMATION DE LA FORMATION

### JOUR 3

Durée d'une journée de formation : 7 heures de 8h00 à 12h00 et de 13h30 à 16h30

MODULES ET COMPETENCES VISEES	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
<b>MODULE 4 : PREPARATION ET ADAPTATION</b>  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Préparation psychologique.</li><li>2. Connaissance de soi dans la relation à l'autre.</li><li>3. Gestion des personnalités et situations.</li><li>4. Gestion des émotions et du stress.</li></ol>	<p>Savoir gérer un groupe en formation.</p> <p>Avoir les clefs pour optimiser sa prise de parole et l'efficacité pédagogique.</p>	<p>Exercices individuels et en sous-groupes.</p> <p>Éclairages théoriques pour comprendre.</p> <p>Simulations autour de cas concrets pour intégrer les notions apprises.</p> <p>Partage de bonnes pratiques sur des retours d'expérience pour s'enrichir mutuellement.</p>	<p>Questionnaire d'évaluation sur le module.</p>



## BLOC D : CONCEPTION DE LA FORMATION

### JOUR 3

MODULES ET COMPETENCES VISEES	OBJECTIFS	MODALITES PEDAGOGIQUES	MODALITE EVALUATION
<b>MODULE 5 : LANCEMENT DE SON PROJET</b>  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Offre et positionnement</li><li>2. Proposition commerciale</li><li>3. Check-list des éléments à créer</li><li>4. Planification d'une version bêta</li></ol>	Opérationnaliser et commercialiser son projet d'action de formation.	Exercices individuels et en sous-groupes.	Questionnaire d'évaluation sur le module.