



# Pédagogie de la formation

Code C8

Vos clients vous demandent aussi de former leurs équipes. Autant vous vous sentez à l'aise dans la prestation de conseil autant la construction d'une formation vous paraît complexe. Vous êtes formateur reconnu par vos clients et vos pairs, vous souhaitez prendre du recul avec l'acte d'apprendre. Concevoir, animer une formation ne s'improvise pas. Cette formation se base sur une approche évolutive tant par rapport aux théories de la psychopédagogie cognitive, qu'aux besoins changeants de la population des formateurs.

## Objectifs

- Mieux comprendre les mécanismes d'apprentissage de l'adulte et l'ingénierie d'apprentissage
- Construire une action pédagogique cohérente avec les objectifs visés
- Analyser des méthodes et des outils pour animer et évaluer les actions de formations

Validation des objectifs : exercices appliqués pour apprécier l'acquisition des connaissances

## Programme

### 1) Comment apprend-on ?

- Repérer les mécanismes d'apprentissage chez l'adulte
- Comprendre ce qui motive un adulte à se former
- Prendre conscience des préférences d'apprentissages et les conséquences

### 2) Construction d'une formation

- Savoir définir des objectifs pédagogiques et des thèmes
- Concevoir une formation pour un public hétérogène
- Réussir l'adéquation méthodes, techniques/supports pédagogiques
- Organiser et planifier le contenu d'une formation
- Les moyens pédagogiques
- Les séquences pédagogiques

### 3) Animer une action de formation

### 4) La relation pédagogique

- Le comportement du formateur

### Formateur : Jonathan LEVY

A fait ses études en Pédagogie et Sciences de l'Education en Angleterre. Formateur d'enseignants et de formateurs. Responsable des projets Pédagogie et Apprentissage durant 15 ans au sein d'une grande organisation internationale. Chez Links Conseil depuis 2003, il conçoit et anime des dispositifs de formation pédagogique de formateurs.

3 jours • Paris

8 à 12 participants

950,00 € net de TVA

## Public

Formateurs. Professionnels souhaitant compléter leur offre commerciale et bâtir, à partir de leur expertise « technique », des programmes de formation.

- Comprendre la dynamique de groupe
- Créer un climat favorable à l'apprentissage
- Les techniques d'animation
- Choisir le bon mode de questionnement
- L'importance de la technique de débriefing

### 5) Comment créer une dynamique de l'apprentissage en continu ?

### 6) Mener un entretien et le conclure

- Qu'évaluons-nous ?
- Quand évaluons-nous ?

### 3<sup>e</sup> journée un mois plus tard - Démarche pédagogique :

- Solution mixte : pendant l'intersession, utilisation du logiciel « Apprendre à former » : ancrage des acquis du module et préparation du module suivant
- Application et analyse de pratiques
- Préparation d'un cas réel

### POUR ALLER PLUS LOIN

- C9** *Pédagogie et diversité*
- C10** *Maîtriser les dispositifs et les financements de la formation professionnelle pour vendre ses prestations*
- C11** *Concevoir un projet de formation en e learning ou mix learning*