

## **Devenir Formateur indépendant**

Concevoir et animer sa formation, apprendre à vendre ses prestations

### **Objectifs :**

- Connaître les démarches légales pour lancer sa formation.
- Travailler son programme et les objectifs pédagogiques qui en découlent.
- Se préparer et préparer sa prise de parole face aux apprenants.
- Découvrir les différentes méthodes de transmission et d'animation.
- Évaluer ses séquences.
- Vendre sa formation.
- Identifier sa cible de communication sur les réseaux.

### **Participants et pré-requis :**

Toute personne ayant à construire ou à perfectionner ses contenus pédagogiques et sa posture de formateur face à des apprenants.

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour toute demande d'adaptation.

*Pré-requis :* avoir un savoir-faire à transmettre.

### **Méthode pédagogique :**

Formation en présentiel avec deux formatrices, chacune indépendante professionnelle et passionnée par leur domaine d'expertise respectifs

Titulaire d'un Master 1 en sciences de l'éducation, la pédagogie et la voie sont au centre de son parcours professionnel.

Forte de 10 ans d'expérience dans l'univers du Web, aujourd'hui experte en communication digitale et création de contenus numériques.

- Présentation théorique,
- Mises en situation,
- Exercices techniques vocales,
- Jeux de rôles et analyses de situations pédagogiques,
- Cas pratique.

### **Evaluation :**

La validation des acquis sera évaluée par un cas pratique.

### **Durée :**

7.5 jours en discontinu, soit 52 heures.

Délais d'accès : de 7 jours à 3 mois selon le mode de financement.

## **Programme :**

### **1. Devenir formateur – les démarches légales**

- Être formateur occasionnel : les étapes
- Lister les étapes de la procédure pour obtenir un numéro de Siret ou un NDA
- Choisir sa structure juridique
- Rédiger et formaliser son programme de formation
- La certification Qualiopi
- Concevoir le dossier à envoyer à l'URSAFF ou à la DREETS

### **2. Travailler sa posture du formateur**

- Le savoir et le rapport au savoir
- La légitimité du formateur
- La différence entre pédagogie et andragogie
- L'apprentissage de l'adulte (motivations et freins)
- L'attitude – la voix - le statut du formateur
- Les effets d'apprentissage : des attitudes, des modifications de perception, des changements de comportements
- Maintenir l'intérêt des stagiaires, s'adapter à ses apprenants et adapter des techniques
- Faire interagir les participants et permettre par étapes progressives d'acquérir, d'intégrer et d'intérioriser les apprentissages

### **3. Se préparer à animer**

- Soigner son entrée et gérer son stress
- Préparer les étapes pour bien mener votre formation : qui, quoi, où, quand, comment, pourquoi ?
- Se préparer – répéter – connaître son sujet et ses outils
- Prendre la parole devant le groupe
- Le verbal et le non verbal
- La visualisation positive
- La dynamique de groupe
- Les questionnaires de pré et post-formation, le questionnaire de diagnostic

### **4. Définir les objectifs – Techniques et méthodes pédagogiques**

- Définir des objectifs clairs
- Diversifier ses méthodes et techniques en fonction de son groupe et de ses objectifs
- Différencier méthodes et techniques
- Concevoir les différents outils et supports pédagogiques (pour le formateur, pour les stagiaires, les supports communs)
- Adapter sa pédagogie et ses supports aux objectifs

### **5. Conduire la formation**

- Les 5 temps du démarrage
- La grille des objectifs individuels
- Le SAVI
- Les étapes d'une bonne conclusion de formation
- Évaluer (les différentes évaluations, les outils et les moments de l'évaluation, l'auto évaluation – le questionnaire de satisfaction)
- Les particularités
- L'animation et les cas particuliers
- La prise de parole face au groupe

### **6. Inclure le numérique dans sa formation**

- Comment et pourquoi dynamiser son support de formation ?
- Focus sur les animations de slide (Keynote, PowerPoint, Google Slides)
- Inclusion de la vidéo pour impacter son audience
- Exploitation de l'image pour illustrer ses propos
- L'audio au service de l'animation
- Les outils en ligne (Quiz interactif, navigation internet) qui vont dynamiser l'animation
- Le numérique au service de son suivi post-formation (boîte à outils à destination des apprenants, outils d'échanges instantanés, lien via de la veille)

### **7. Assurer une formation en distanciel**

- La formation à distance
- Un point sur le matériel à prévoir
- Les plateformes pour former en visioconférence
- La dynamique de sa formation malgré la distance

### **8. Vendre sa formation grâce au WEB**

- Présenter son programme de formation en ligne (site web, landing page, partenaire, référencement)
- Travailler son personal branding sur les réseaux sociaux
- Diversifier ses supports commerciaux sur le web