



### Classique

#### OBJECTIFS :

Acquérir une connaissance globale des comportements, de la communication et de la pédagogie afin de favoriser la transmission des compétences. Savoir reconnaître les modes d'apprentissage préférentiels et adéquats pour faciliter les ancrages.

Connaitre les modes de fonctionnement des formateurs indépendant et les compétences à développer

#### COMPÉTENCES VISÉES

Préparer son intervention et construire le déroulé pédagogique en congruence avec les attentes des participants.

Utiliser les différentes techniques de communication orales et gestuelles. Choisir des méthodes pédagogiques adaptées à la gestion des groupes.

Développer son réseau et ses missions.

Connaitre les différents moyens d'augmenter votre nombre d'interventions.

Apprendre à gérer son temps

#### Les règles de la communication appliquées à la formation.

- Savoir créer un climat de confiance, de partage et de convivialité.
- Se faire comprendre pour former.
- Comprendre les mécanismes de la communication et ses freins pour optimiser les relations pédagogiques.

#### L'éthique du formateur

- Etre exemplaire dans son domaine.
- Développer une éthique de la reconnaissance de soi et de l'autre.
- Créer des règles du jeu motivantes et une animation dynamique.
- S'adapter aux divers niveaux de maturité et d'exigence.

#### Les notions de base de la pédagogie des adultes

- La psychologie de l'adulte en formation.
- La résistance au changement / La motivation à la formation.
- L'importance du contexte émotionnel dans l'acquisition des connaissances.

#### Les méthodes et techniques pédagogiques au service d'un apprentissage vicariant

- Les méthodes didactiques : exposés, cours magistraux, méthodes affirmatives -interrogatives...
- Les méthodes actives : études de cas, audiovisuel.
- La pédagogie par objectif.
- La pédagogie individualisée.
- L'adéquation méthodes/supports pédagogiques.

#### Les modes d'évaluation

- Evaluer le fonctionnement et la cohésion du groupe.
- Evaluer les acquisitions et le niveau appréciation.

#### La gestion du temps

- Gérer son temps de parole et celui du groupe
- Préparer son intervention
- Faire face aux imprévus

#### Le réseau des formateurs

- Comment actionner un réseau de connaissances
- Les différents statuts d'intervention

#### L'action commerciale des fonctions libérales

- La dimension commerciale des fonctions libérales
- Augmenter sa visibilité



#### Groupe intra entreprise

Nous contacter

01 46 47 86 19

[contact@biosens.net](mailto:contact@biosens.net)

Dates	Durée	Tarif HT	Inscription
Nous contacter	5 jours	2 450 €	<a href="mailto:contact@biosens.net">contact@biosens.net</a>