



*Professionnalisation des franchiseurs :
formations de formateurs(trices)*



Formations de 2 jours

«Animer des formations et gérer des groupes»

«Construire une formation et préparer le scénario pédagogique»

Des programmes complets pour monter en compétences

Objectifs de la formation 1 : Animer des formations et gérer des groupes

- ▶ En utilisant la démarche qualité du cadre législatif et les techniques pédagogiques adaptées
- ▶ En installant rapidement une dynamique de groupe et une pratique adéquate pour gérer les dysfonctionnements

Objectifs de la formation 2 : Construire une formation et préparer le scénario pédagogique

- ▶ Renforcer les compétences des intervenants et des formateurs(trices) dans leur pratique d'ingénierie pédagogique
- ▶ Construire le déroulement de ses formations à partir d'une méthodologie et d'outils concrets
- ▶ Formaliser le scénario pédagogique de ses formations (ou guide d'animation)

... réalisés par des experts.

Module 1 : les fondamentaux / Module 2 : l'ingénierie pédagogique

FORMATION de 2 jours

«ANIMER DES FORMATIONS ET GÉRER DES GROUPES»

MODULE
1

11 et 12 avril 2018

► Programme

- 🕒 Les conditions d'apprentissage des adultes et les taux de mémorisation.
- 🕒 Former ou enseigner ? Quelle pédagogie pour le(la) formateur(trice) ?
- 🕒 Les conditions d'adhésion et de motivation des franchisé(e)s à une formation.
- 🕒 Les différentes générations et l'intergénérationnel (une approche sociologique).
- 🕒 Les différentes méthodes pédagogiques et les techniques d'animation associées.
- 🕒 La classe inversée et le travail collaboratif.
- 🕒 Les outils pédagogiques : les ressources du(de la) formateur(trice) et les supports du(de la) franchisé(e).
- 🕒 Quelle place pour les outils du numérique ?
- 🕒 Comment créer une dynamique de groupe ?
- 🕒 La gestion des situations délicates : la dimension régulation de l'intervenant(e).

► Objectifs pédagogiques

- 🕒 Repérer les conditions d'apprentissage des adultes en formation, les freins possibles, les leviers de motivation.
- 🕒 Identifier le rôle et les missions du(de la) formateur(trice) d'adultes.
- 🕒 Choisir une stratégie pédagogique adaptée : méthodes pédagogiques, techniques d'animation et outils d'apprentissage.
- 🕒 Réguler les phénomènes de groupe : dynamique, situations délicates et dysfonctionnements.
- 🕒 Former efficacement sans ennuyer, grâce à l'innovation pédagogique.

► Méthodes pédagogiques et ressources

- 🕒 Les méthodes pédagogiques actives et participatives sont privilégiées : travaux en sous-groupes et en ateliers, études de cas, échange de pratique, jeux, tests et cas pratiques.
- 🕒 Le support de la formation (diaporama) est envoyé par mail aux participants après la formation.
- 🕒 Les outils de méthodologie et la trame du scénario seront remis aux apprenants et travaillés pendant la formation.

► Les formations incluent une approche des outils online

KLAXOON

- 🕒 Intégrer la pédagogie active et innovante en formation
- 🕒 Partager les idées et les expériences
- 🕒 Animer les formations
- 🕒 Travailler en équipe
- 🕒 Stimuler l'interaction
- 🕒 Etc.

klaxoon

KAHOOT

- 🕒 Créer des quizz et QCM en ligne
- 🕒 Créer un collectif grâce au jeu
- 🕒 Vérifier les connaissances de chacun
- 🕒 Animer les formations de façon ludique et interactive
- 🕒 Etc.

Kahoot!

► Programme

- ☞ De l'ingénierie de formation à l'ingénierie pédagogique : une approche systémique et une méthodologie rigoureuse.
- ☞ Du système du travail au système de la formation : pourquoi former ? Quelle architecture pour sa formation ?
- ☞ La compétence en situation de travail, élément clé de la construction d'une formation.
- ☞ Les différents référentiels : du référentiel métier au référentiel formation. Et quand il n'y a pas de référentiel ?
- ☞ Le scénario pédagogique ou guide d'animation : un déroulé pour la formation.
- ☞ Les éléments à prendre en compte, les étapes clés du déroulement d'une formation.
- ☞ Objectifs et évaluation : les 2 piliers de la formation.
- ☞ La stratégie pédagogique : le choix des méthodes, techniques et outils de la formation.

► Objectifs pédagogiques

- ☞ Repérer le process d'ingénierie de formation, depuis les besoins jusqu'à la construction de la formation, du scénario pédagogique et des supports.
- ☞ Situer et délimiter le rôle du(de la) formateur(trice) dans cette architecture de la formation.
- ☞ Prendre en compte les éléments nécessaires à la construction de sa formation.
- ☞ Identifier les étapes du scénario pédagogique.
- ☞ Choisir une stratégie pédagogique adaptée aux franchiseurs : méthodes, techniques et outils.

► Suivi et évaluation

- ☞ L'évaluation de la formation est réalisée par les participants en fin de journée (écrite et orale).
- ☞ La validation des acquis de la formation est réalisée par la formatrice, tout au long de la formation, à partir des productions et des présentations des participants.
- ☞ Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants avant la formation.





Formations :

1. Animer des formations et gérer des groupes
2. Construire une formation et préparer le scénario pédagogique

Tarif pour 2 journées de formation (14h) 1 000 € HT

Tarif pour 2 x 2 journées de formation (28h) ~~2 000 € HT~~ → 1 800 € HT

Dates module 1 : 11 et 12 avril 2018

Dates module 2 : 15 et 16 novembre 2018

Formations inter-entreprise

- ▶ Durée : 2 journées consécutives de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.
- ▶ Public concerné : acteurs des réseaux de franchises : formateurs, intervenants occasionnels, dirigeants, responsables formation, responsables RH, administratifs.
- ▶ Lieu de formation : Centre de formation BYSP&GO Conseil à Portet sur Garonne (31).
- ▶ Règlement de 50% à l'inscription, le solde au plus tard 10 jours avant le début de la formation.



BYSP & GO est enregistré comme organisme de formation N° 73 31 04932 31 auprès du préfet de région Occitanie depuis 2007 ainsi que sur la plateforme DATADOCK répondant aux 21 critères de qualité. L'ensemble des formations délivrées peuvent être prises en charge par votre OPCA. (Organismes Paritaires Collecteurs Agréés).

Organisation

BYSP&GO CONSEIL est un organisme de formation spécialisé dans le domaine du commerce associé.

Bernard-Yves Saint Paul, son dirigeant a une expérience de plus de 10 ans dans le conseil stratégique en développement de réseaux de franchise. Il a collaboré au développement de plusieurs réseaux tels que : Ô SORBET D'AMOUR, EUROPHENIX, LE TRIPORTEUR, CARRÉMENT FLEURS, BUBBLE BUMP, API, EASYTRI, BURO CLUB, BSK IMMOBILIER, PROXIMECA, SYNERSOL, ALTISSIMO, TOXAN, LOFTWOOD, VAN AWAY, BONJOUR SERVICES, etc.



Son expérience d'accompagnement et d'animation des réseaux de commerces associés l'ont amené à identifier les problématiques rencontrées aussi bien par les franchiseurs que par les franchisés. Il est le créateur du CLUB FRANCHISEURS TOULOUSE regroupant plus de 30 enseignes qui se réunissent tous les 2 mois pour échanger sur les bonnes pratiques de la profession de franchiseur ainsi que du blog de référence « blog-franchise.fr ».

Prérequis

Formation 1 : aucun prérequis demandé.

Formation 2 : avoir participé aux 2 journées de formation du niveau 1 « Animer une formation et gérer des groupes ».

Documents remis en fin de formation

- ▶ Attestation de fin de formation
- ▶ Attestation de présence

Intervenante



Stéphanie Piéplu, formatrice de formateurs, consultante en pédagogie et ingénieure de formation. Présidente de la CSFC Occitanie (Fédération des Chambres Syndicales des Formateurs-Consultants).



Contact



BYSP & GO CONSEIL
8 chemin des Genêts
31120 Portet sur Garonne
Tél. : 05 34 61 29 72
www.bysp.fr
contact@bysp.fr