

# ANIMER UN MODULE DE FORMATION INTERNE

**2 jours**

## ASSURER L'ANIMATION D'UNE FORMATION ET LA GESTION DU GROUPE D'APPRENANTS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### LE CADRE RÉGLEMENTAIRE ET ADMINISTRATIF LIÉ À LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

- › Le plan de développement des compétences
- › Les obligations réglementaires et administratives : rôle du formateur

#### ASSURER L'OUVERTURE D'UNE SESSION DE FORMATION : INSTAURER UNE AMBIANCE PROPICE AUX APPRENTISSAGES

- › Assurer l'accueil des apprenants
- › Les différentes méthodes de présentation des acteurs de la formation
- › Recueillir les attentes des apprenants
- › Le programme de la formation
- › Les règles du jeu

Mise en situation : exercice de préparation et animation de l'ouverture d'une session et débriefing

#### UTILISER ET VARIER LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- › Alternier les méthodes pédagogiques : pourquoi faire ?
- › Les 3 règles d'or de la pédagogie pour adultes (andragogie)

Atelier sur le choix d'une méthode pédagogique pour l'animation d'une séquence

#### FAVORISER L'ADHÉSION, L'IMPLICATION ET L'AUTONOMIE DES PARTICIPANTS

- › Les méthodes et bonnes pratiques pour créer une dynamique de groupe
- › Adapter sa communication aux participants
- › Intégrer la ludopédagogie dans sa pratique

#### ASSURER LA RÉGULATION DU GROUPE STAGIAIRE

- › Comment réguler son groupe stagiaire avec tact, diplomatie en s'appuyant sur l'intelligence collective
- › Utiliser, si nécessaire, les techniques de recadrage
- › Les différents profils de participants : analogie avec les animaux

Mises en situation et débriefing en groupe

#### EVALUER LES ACQUIS ET LA SATISFACTION DES APPRENANTS

- › Utiliser des outils simples pour évaluer les acquis, tout au long de la formation

Exercice pratique : pour une séquence de formation, définir ses modalités d'évaluation

- › Assurer la clôture d'une formation
  - vérifier l'atteinte des attentes des apprenants
  - questionner les apprenants pour faire émerger les points de satisfaction et également les points d'amélioration

Mise en situation et débriefing en groupe

#### OBJECTIFS

- Intégrer le cadre réglementaire et administratif lié à la formation professionnelle continue.
- Assurer l'ouverture d'une session de formation.
- Utiliser des méthodes pédagogiques variées.
- Favoriser l'adhésion, l'implication et l'autonomie des participants.
- Assurer la régulation du groupe stagiaire.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation-action s'appuyant sur les modules de formation des apprenants
- Une approche très opérationnelle pour repartir avec les outils, trucs et astuces permettant de réussir l'animation de ses interventions ponctuelles
- Un bilan personnalisé en fin de formation précisant les points forts et les axes de progrès de chaque participant

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Formateurs et consultants non professionnels, toute personne souhaitant gagner en aisance et performance dans ses animations de groupe. Il est recommandé de disposer de connaissances en ingénierie de formation et pédagogique ou d'avoir participé à la formation GERESO "Élaborer un module de formation interne".

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes. Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application). Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation. Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles.

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émergence et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid.

#### PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :  
 le 30 juin 2025 et le 1 juillet 2025  
 les 15 et 16 décembre 2025

Paris Montparnasse :  
 les 10 et 11 avril 2025  
 les 16 et 17 octobre 2025

## Participant(e)

Mme  M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :  
.....

## Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :  
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)  
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)  
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :  
 Accès e-ressources\*  Veille juridique\*  Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal [ ][ ][ ][ ][ ][ ] Ville .....

Téléphone .....

N° d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF .....

N° Siret [ ]

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) .....

Prénom .....

E-mail .....

## Facturation/Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.  
Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....

*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

Code postal [ ][ ][ ][ ][ ] Ville .....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à : .....

Le : .....

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv](http://www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv)