

## SESSION DE FORMATION TALENTS

Intitulé de l'action	<i>Module talents</i>
Durée totale en jour estimée	<i>1</i>
Durée totale en heures estimée	<i>7</i>
Public visé	<i>Tout type de manager</i>
Prérequis et niveau de connaissances préalables nécessaire	<i>Aucun prérequis Accessible aux personnes en situation de handicap Inscription sur demande à <a href="mailto:a.borne@atelier-cactus.com">a.borne@atelier-cactus.com</a> Formation Intra Entreprise</i>
Investissement	<i>1 500 euros</i>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Définir les points forts et les axes d'amélioration de chacun de ses collaborateurs</i></li> <li>• <i>Concevoir et animer des formations</i></li> <li>• <i>Concevoir et animer des séances d'entraînement</i></li> <li>• <i>Construire un plan de développement des compétences</i></li> </ul>
Détail du programme de formation : 7h	<p><b>Accueil :</b> <i>Objectif pédagogique : Développer un climat d'échanges Bienveillants</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Présentation du déroulé de la formation</i></li> <li>• <i>Recueil des attentes des participants</i></li> <li>• <i>Jeu de cartes « talents » pour soi et son équipe</i></li> </ul>

**Les principes clés du développement des compétences :**

*Objectif pédagogique : Définir le concept de développement des compétences*

- *Manager ou formateur ? Différence entre pilotage et développement*
- *Que sont les compétences commerciales ?*
- *Quelles actions pour chaque sous-compétence*
- *Savoir et Savoir-faire*
- *Savoir-être et Savoir-Oser*
- *Présentation d'un référentiel de compétences*
- *Commerciales*
- *Le cycle de l'apprentissage*

**Construire et animer une formation :**

*Objectif pédagogique : Concevoir et animer une séquence de formation*

- *Les étapes clés pour préparer et concevoir une séquence de formation*
- *Entraînement sur des connaissances clés et des savoir-faire commerciaux*
- *Les méthodes d'évaluation des connaissances*

**Observer et entraîner :**

*Objectif pédagogique : Concevoir et animer une séance d'entraînement*

- *Les 3 étapes d'un entraînement*
- *Méthodologie du feedback positif : le sandwich*
- *Construction d'un plan d'actions*

**Coach sur des résistances mentales :**

*Objectif pédagogique : Identifier et gérer les freins au développement*

- *Rappels sur le fonctionnement neuronal*
- *Techniques de questionnement*
- *La posture à adopter en coaching*
- *Accompagner le développement sur la durée*

**L'entretien d'évaluation :**

*Objectif pédagogique : Lister les compétences acquises et celles à développer*

- *Les différentes étapes de l'entretien : préparation, échange, plan de développement*
- *Entraînement en trinôme*

	<p><b>Placer le développement des collaborateurs au cœur de ses priorités :</b>  <i>Objectif pédagogique : Concevoir un plan de développement des compétences de son équipe</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les outils de suivi du développement des compétences</li> <li>• Encourager et féliciter les efforts</li> <li>• Féliciter les résultats</li> <li>• Réorienter les actions</li> <li>• Identifier les limites de compétences et décider</li> </ul> <p><b>Conclusion de la formation :</b>  <i>Objectif pédagogique : Synthétiser les acquis</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tour de table</li> <li>• Rédaction d'un plan d'actions individuel</li> </ul>
<p>Modalités et méthodes pédagogiques</p>	<p><i>Temps de formation présentielle (7 heures) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jeux pédagogiques de prise de conscience</li> <li>• Travail en sous-groupes</li> <li>• Exercices de mise en pratique</li> <li>• Mises en situation en trinômes avec grille d'observation</li> </ul> <p><i>Productions à réaliser :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de de développement des compétences de son équipe</li> <li>• Construction d'une mini formation</li> </ul>
<p>Moyens et ressources mobilisés pour la formation</p>	<p><i>Formateurs experts en management</i></p> <p><i>Locaux : salles de formation désignées par l'entreprise cliente</i></p>
<p>Nombre de stagiaires minimum</p>	<p>6</p>
<p>Nombre de stagiaires maximum</p>	<p>9</p>
<p>Suivi et évaluation</p>	<p><b>Evaluation préalable :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entretien téléphonique et test de positionnement Google Forms</li> </ul> <p><b>Suivi :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse de la progression des compétences grâce au référentiel de compétences</li> </ul> <p><b>Evaluation finale :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quiz de validation des acquis</li> </ul> <p><b>Evaluation de la satisfaction du stagiaire :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluation à chaud</li> <li>• Evaluation à froid à 3 semaines après la fin du parcours</li> </ul> <p><i>L'évaluation des acquis se fait par le biais d'exercices et de mises en situation tout au long de la session.</i></p>