



Formation de formateur

Interventions sur mesure
Programmes inter-entreprises

2026
2027



L'Institut de formation au service des Formateurs

L'expérience de la formation de formateurs internes, qu'ils soient occasionnels ou permanents.

Une gamme complète de formations inter-entreprises pour répondre aux demandes individuelles notamment sur les nouveautés incontournables en formation telle que l'utilisation de l'intelligence artificielle.

Notre formation certifiante inscrite au répertoire spécifique de France Compétences pour les formateurs occasionnels et les personnes qui souhaitent développer une activité complémentaire de formation.

Avec des consultants expérimentés qui ont fait leurs preuves, en entreprise et dans de grands organismes de formation, l'ISFORM a vocation à être l'institut de formation de référence pour les formateurs.

L'ISFORM détient la certification QUALIOPi pour les actions de formation.



La certification a été délivrée au titre de l'action suivante :
actions de formation

Contact :
contact@institut-superieur-formation.fr

www.institut-superieur-formation.fr

01 85 08 07 62

ISFORM, Institut Supérieur de la Formation
5 rue du Helder- 75009 PARIS

RCS 751 601 014 Paris - Organisme de formation enregistré sous le N° 11 75 48969 75.





Domaines d'intervention

Conception pédagogique	p4
Formation sur mesure	p4
Formation inter-entreprises	p5
Formation certifiante	p5

Formation de formateur : les cycles

Formation pédagogique certifiante : conception, animation et évaluation d'une action de formation	p6
Devenir formateur indépendant : structurer et développer son activité de formation	p10
Cycle intensif devenir formateur	p12

Formation de formateur : les fondamentaux

Formation Conception pédagogique «L'essentiel pour concevoir vos formations»	p12
Formation de formateur intensive «L'essentiel des méthodes d'animation»	p14
Formation Conception pédagogique niveau avancé	p15
Renforcer sa posture de formateur	p16
Piloter et évaluer l'impact de ses formations	p17
Définir le marketing de son activité de formation	p18
Structurer son activité de formation	p19
Commercialiser son activité de formation en direct ou en sous-traitance	p20
Formation de formateur technique ou produit : rendre une formation active	p21
Concevoir et animer des formations «utilisateurs»	p22
Formation en situation de travail - AFEST	p23
Formation de formateur terrain	p24
Formation tutorat : réussir dans son rôle de tuteur	p25
Manager et coacher des formateurs	p26
Concevoir et animer en distanciel	p27
Concevoir un parcours pédagogique en e-learning	p28
Optimiser ses formations avec l'Intelligence Artificielle * NOUVEAUTÉ	p29
Évaluer efficacement ses formations * NOUVEAUTÉ	p30
Réaliser ces formations dans votre entreprise	p31
	p32

Formation de formateur : les thématiques

Cycle Devenir formateur en efficacité personnelle	p33
Cycle Devenir formateur en management	p33
Cycle Devenir formateur en efficacité professionnelle	p34
Animer une formation gestion du stress	p35
Animer une formation gestion de conflit	p36
Animer une formation communication interpersonnelle	p36
Animer une formation affirmation de soi	p37
Animer une formation management du temps	p37
Animer une formation animation de réunion	p38
Animer une formation management d'équipe : animer motiver	p38
Animer une formation manager coach : manager par les compétences	p39

Les modes

Notre spécialisation : la formation de formateur



Conception pédagogique

Nos consultants sont tous des spécialistes de l'ingénierie pédagogique.

Ils accompagnent les services formation dans la conception ou la refonte de leurs formations.

Ils savent, en fonction des objectifs de chaque action, construire des dispositifs pédagogiques orientés sur l'appropriation.

Ils savent mettre en oeuvre les méthodes pédagogiques les plus actuelles en gardant toujours en ligne de mire l'efficacité opérationnelle.

Ils savent proposer des séquences pédagogiques innovantes susceptibles de marquer les esprits (même les plus blasés...)



Formation Intra-entreprise

La formation de formateur sur mesure pour des formateurs, occasionnels ou non

Quelques exemples d'interventions :

- ➡ Pour une équipe d'experts techniques animant des réunions de formation pour les collaborateurs en relation client :
 - Mise en place d'une formation de perfectionnement ayant pour objectif de rendre les formations plus interactives pour une meilleure appropriation pour les apprenants,
 - Refonte des outils de formation avec les formateurs pour rendre les formations plus impactantes.
- ➡ Pour des collaborateurs commerciaux animant des formations chez leurs distributeurs :
 - diagnostic de l'impact des formations,
 - coaching collectif des formateurs occasionnels.
- ➡ Pour une équipe de formateurs «produits» d'une entreprise :
 - formation-action portant sur l'introduction de méthodes de formation actives dans la formation des nouveaux embauchés

d'intervention

Nos modes d'intervention : de l'inter-entreprise au sur-mesure.



Formation Inter-entreprises

Une gamme de formations inter-entreprises pour répondre aux besoins de tous les formateurs internes

- ➔ Des formations intensives sur les fondamentaux du métier :
 - un cycle «Devenir formateur» qui constitue la formation de référence,
 - des formations courtes pour approfondir une facette du métier.
- ➔ Des formations de formateur thématiques utilisées de contenus pédagogiques formalisés dans les domaines du management, du commercial et de l'efficacité professionnelle :
 - pour prendre en main des contenus formalisés, des méthodes pédagogiques adaptées,
 - pour disposer des guides animateurs,
 - pour s'entraîner à animer les séquences les plus importantes.



La Formation certifiante

Une formation permettant aux formateurs occasionnels d'obtenir une certification de formateur

- ➔ La certification RS7038 inscrite au répertoire spécifique de France Compétences - date d'enregistrement 31/01/2025 :

«Conception, animation et évaluation d'une action de formation»
- ➔ Ainsi cette formation permet aux formateurs internes occasionnels :
 - d'acquérir les compétences spécifiques à la mission de formation,
 - de faire reconnaître ces compétences par une certification professionnelle.

Ce dispositif peut également être mis en place en intra-entreprise.

Formation pédagogique

➡ Une formation de formateur certifiante spécifique pour les formateurs occasionnels

Toutes les ressources du formateur sont abordées sous un angle pratique. Pour ce cycle, nous privilégions des petits groupes pour accompagner chacun dans sa progression.

➡ Cette formation conduit à l'obtention du certificat :

«Conception, animation et évaluation d'une action de formation»

(description dans les pages suivantes)

RS7038 - date d'enregistrement 31/01/2025

Organisme certificateur ISFORM



Le programme de la formation

La conception pédagogique (2 jours)

L'étape de clarification du projet de conception

- Prendre en compte le public et la nature des objectifs opérationnels.
- Transformer les objectifs opérationnels en objectifs pédagogiques.
- Décliner les objectifs en sous-objectifs pour construire la progression pédagogique.
- Planifier sa formation : comment répartir les thèmes et objectifs dans le temps imparti pour la formation.

Les méthodes pédagogiques à disposition du concepteur

- Comment transformer son expertise en un contenu pédagogique efficace.
- Comment rendre le participant acteur de sa formation.
- Comment rédiger des cas et exercices, comment clarifier la consigne.
- Comment concevoir des mises en situation : scripts de mise en situation, grilles d'observations, grilles de débriefing.
- Comment structurer les temps d'apports «magistraux»

L'organisation d'une séquence pédagogique

- Les 3 étapes à respecter pour construire une séquence efficace.
- Le choix des méthodes pédagogiques à chaque étape.
- Varier les méthodes pour maintenir les participants en action.
- L'établissement du timing.

La conception des temps rituels de la formation

- Introduction de la formation : les étapes à respecter.
- Fin de journée : comment conclure rapidement en suscitant l'intérêt pour la suite?

- Reprise en matinée : 3 méthodes de réveil pédagogique.
- Conclusion de la formation : les méthodes pour faire établir un plan d'actions.

L'élaboration des supports

- La rédaction du synopsis et de l'itinéraire pédagogique.
- La rédaction du programme de formation, quelles différences par rapport à l'itinéraire pédagogique.
- La conception du diaporama, les astuces pour rédiger des commentaires utiles pendant l'animation.
- La rédaction des exercices.
- Le choix des supports pour les participants.

Atelier pratique Concevoir une formation

(2 jours)

Dans cet atelier, les participants continuent le travail sur leur projet de conception, avec de nouveaux apports pour construire leurs outils pédagogiques.

Rappel sur la finalisation de l'itinéraire pédagogique

L'élaboration des apports magistraux

- Structurer les temps d'exposé.
- Sélectionner et hiérarchiser l'information.
- Valoriser les messages clés.

La rédaction des exercices

- Les différents types d'exercice en fonction des objectifs pédagogiques.
- Les principes-clés pour rédiger les exercices.

La conception de cas pratiques et mises en situation

- Structurer le cas.
- Construire les supports pour les participants.
- Formuler les consignes.

La conception de quiz

- Les différents types de quiz.
- Les bonnes pratiques de rédaction en fonction de l'objectif.

Les jeux pédagogiques

- Typologie des jeux pédagogiques.
- Construire un jeu pédagogique.

Les supports pédagogiques d'animation

- Le choix des supports.
- Concevoir un diaporama efficace au goût du jour.

Les supports pédagogiques participant

- Choisir le format du support participant.
- Rédiger les supports participants.

Les méthodes d'animation

(2 jours)

Quelques fondamentaux de la pédagogie des adultes

- Les modes d'apprentissage.
- Les critères qui impactent la mise en application des acquis d'une formation.

Démarrer une formation

- Comment se présenter, présenter le programme.
- 3 méthodes pour organiser les présentations des participants.
- Les techniques pour recueillir les attentes des participants, comment gérer les attentes floues, irréalistes ou hors programme.
- Comment gérer les participants non motivés par la formation.
- Etablir les « règles du jeu » pendant la formation.

Animer une séquence pédagogique

- Les 3 étapes à respecter pour animer des séquences pédagogiques efficaces.
- Quelles méthodes pédagogiques à chaque étape.
- Comment réaliser les transitions entre séquences pédagogiques.

Dates des sessions à Paris

10 jours

Promotion 19

- 3 - 4 - 5 - 6 novembre 2026
- 8 - 9 - 10 - 11 décembre
- 15 - 16 décembre 2026

Promotion 20

- 3 - 4 - 5 - 6 novembre 2026
- 17 - 18 - 19 - 20 novembre
- 25 - 26 novembre 2026

Promotion 21

- 1er - 2 - 3 - 4 décembre 2026
- 8 - 9 - 10 - 11 décembre 2026
- 15 - 16 décembre 2026

Promotion 1

- 5 - 6 janvier 2027
- 7 - 8 janvier 2027
- 8 - 9 février 2027
- 10 - 11 février 2027
- 23 - 24 février 2027

Promotion 2

- 1er - 2 février 2027
- 3 - 4 février 2027
- 8 - 9 février 2027
- 10 - 11 février 2027
- 23 - 24 février 2027

Promotion 3

- 2 - 3 mars 2027
- 4 - 5 mars 2027

- 20 - 21 avril 2027
- 22 - 23 avril 2027
- 25 - 26 mai 2027

Promotion 4

- 30 - 31 mars 2027
- 1 - 2 avril 2027
- 18 - 19 mai 2027
- 20 - 21 mai 2027
- 25 - 26 mai 2027

Promotion 5

- 11 - 12 mai
- 13 - 14 mai 2027
- 8 - 9 juin 2027
- 10 - 11 juin 2027
- 24 - 25 juin 2027

Promotion 6

- 1 - 2 juin 2027
- 3 - 4 juin 2027
- 8 - 9 juin 2027
- 10 - 11 juin 2027
- 24 - 25 juin 2027

D'autres dates sont possibles.

Réaliser des apports clairs et structurés

- Les règles de base de l'exposé.
- Les techniques pour faire « vivre » un exposé : structure, présentation de concept ou de méthode, utilisation d'exemples...

Faire réaliser un exercice

- Travaux de sous groupes, études de cas, jeux de rôle, exercices d'application.
- Comment exprimer les consignes.
- Comment s'assurer de l'implication de tous.
- Comment débriefer.

Trouver la bonne posture

- Gérer son trac et son énergie.
- Se positionner vis-à-vis des participants, trouver le bon équilibre entre souplesse et directivité

Gérer la participation et le timing

- Gérer les temps de parole : trouver l'équilibre entre l'expression ...et la digression.
- Savoir recentrer le débat.
- Gérer les participants difficiles ou négatifs, les leaders, les timides, les bavards...
- Faire face au stress du timing, les astuces pour ne pas déborder.

Conclure une formation

- Faire s'engager les apprenants sur la mise en application.
- Les différentes méthodes pour faire établir un plan d'action.
- Les techniques pour conclure positivement en insufflant confiance et enthousiasme.

Renforcer sa posture de formateur (2 jours)

Les rôles du formateur

- Identifier les 3 rôles du formateur.
- Équilibrer ses interventions pédagogiques entre les 3 rôles.

Communiquer en situation de formation

- Intervenir efficacement auprès du groupe et de chaque individu.

- Gérer les questions et objections des participants.
- Recentrer le groupe sur l'objectif.

Tenir le cap de son animation

- Trouver la posture entre directivité et souplesse.
- Poser ses limites en évitant le conflit.
- Gérer les leaders (positifs/négatifs), les participants agressifs, les contradicteurs.
- Faire face aux perturbations.

Gérer le stress de l'animation

- Identifier ses sources de stress en animation.
- Comprendre le mécanisme du stress.
- Maîtriser quelques outils simples de gestion du stress (physiques et psychologiques).
- Faire face au stress « apporté » par les participants.

Gérer son énergie en animation

- Évaluer son niveau de fatigue.
- Les clés pour se régénérer physiquement.
- Doser son énergie en animation, utiliser l'énergie du groupe.

Animer en situation de tension

- Repérer ses réactions spontanées en situation de tension.
- Gérer les situations de tension avec les outils de l'affirmation de soi.

Reprendre le contrôle dans les situations d'animation difficiles

- Maîtriser quelques outils simples de dynamique de groupe pour décoder les « jeux psychologiques ».
- Maîtriser les techniques de recadrage.

Piloter et évaluer l'impact de ses formations (2 jours)

Recueillir et analyser le besoin

- Faire préciser le besoin par le donneur d'ordre.
- Identifier le périmètre de la formation.
- Clarifier les objectifs du projet.
- Détecter les contraintes, risques et facteurs clés de succès du projet.

Élaborer le dispositif de formation

- Déterminer les pré requis, pré-works, questionnaires préalables.
- Définir le séquençement.
- Choisir les modalités : présentiel, distanciel.
- Déterminer les moyens de communication autour du dispositif.

Recueillir les informations métier nécessaires à la conception

- Conduire des entretiens ou des tables rondes de futurs participants.
- Exploiter les enquêtes en ligne.
- Identifier les situations professionnelles à traiter, les messages-clés à faire passer.
- Travailler avec les experts en interne.

Définir le dispositif d'évaluation

- Différencier les types d'évaluation.
- Identifier les modalités d'évaluation.
- Construire les outils de validation des acquis.

Suivre le dispositif de formation

- Analyser les résultats des évaluations.
- Déterminer les actions correctrices pour l'amélioration continue.
- Communiquer sur les résultats.

Pré-requis

- Disposer d'un domaine d'expertise avec des compétences identifiables et transférables.
- Avoir une expérience significative en entreprise (au moins 5 ans d'expérience) dans le domaine d'expertise.
- Avoir un projet concret d'action de formation dans le cadre de son activité professionnelle.

Tarif par participant

Tarif de la formation : 4 550 € HT

Tarif de la certification : 1 250 € HT

La certification « Conception, d'une action de formation »

- ➡ La formation pédagogique conduit à l'obtention de la certification
« Conception, animation et évaluation d'une action de formation »

RS7038 - date d'enregistrement 31/01/2025

Organisme certificateur ISFORM



Le référentiel de compétences visé par la certification

- Analyser la demande de formation en lien avec son expertise métier
- Transformer les objectifs opérationnels en objectifs pédagogiques
- Élaborer un déroulé pédagogique structuré
- Concevoir des ressources pédagogiques adaptées au format et aux modalités de l'action de formation
- Animer la formation selon le déroulé pédagogique établi
- Agir sur les facteurs de désengagement des apprenants
- Mettre en œuvre le dispositif d'évaluation

Le référentiel d'évaluation

Lorsque les compétences sont validées le candidat obtient la certification :

CONCEPTION, ANIMATION ET ÉVALUATION D'UNE ACTION DE FORMATION

Pour valider la certification, le candidat doit satisfaire au moins 80 % des critères ci-dessous :

1/ Analyser la demande de formation en lien avec son expertise métier

- La cible est caractérisée et les points de convergence et de divergence entre les apprenants sont relevés
- Les besoins spécifiques et adaptations nécessaires pour les apprenants en situation de handicap sont identifiés
- Le(s) contexte(s) et les différentes situations professionnelles sont identifiées
- Le périmètre de l'action de formation est défini

2/ Transformer les objectifs opérationnels en objectifs pédagogiques

- Les objectifs pédagogiques sont alignés sur les objectifs opérationnels.
- Les objectifs pédagogiques sont alignés au niveau de compétences des apprenants, au profil des apprenants et aux besoins ressentis dans les situations de travail

3/ Élaborer un déroulé pédagogique structuré

- Les techniques pédagogiques utilisées sont diversifiées
- Le scénario pédagogique est organisé par séquence complète.
- Chaque séquence est précisée
- Le synopsis donne la vision globale de la formation.
- La séquence pédagogique

commentée prend en compte les spécificités et les capacités des apprenants

4/ Concevoir des ressources pédagogiques

- Les consignes sont précises
- Les cas pratiques sont pertinents et adaptés au contexte métier des participants
- Le support d'animation et le support participant correspondent au thème, au niveau de la formation, ainsi qu'à son public
- Le programme est complet, détaillé, adapté au contexte et correctement rédigé.

- Le candidat explique et justifie le choix des outils pédagogiques au regard de l'objectif de la séquence.

5/ Animer la formation selon le déroulé pédagogique établi

- L'expression orale est fluide et rythmée, sans stress apparent.
- L'animation est impactante : le candidat capte et intéresse son auditoire.
- Une dynamique de groupe est instaurée
- Le jeu pédagogique est pertinent, correctement mis en place et conduit.
- Le candidat gère son temps
- Un débrief pertinent de la séquence est mené tenant compte des points positifs et des axes d'amélioration

6/ Agir sur les facteurs de désengagement des apprenants

- Le ton du candidat est adapté à la situation en présence
- Le candidat recentre les échanges sur le contenu de la formation
- Le candidat garde son calme et ne montre aucun signe d'agressivité
- Le candidat mobilise à bon escient les techniques de communication (reformulation, questionnements...) et d'écoute active.

7/ Mettre en œuvre le dispositif d'évaluation des différentes parties prenantes

- Le système d'évaluation proposé prévoit les critères d'évaluation et les indicateurs de progression et de réussite.
- L'outil d'évaluation proposé est pertinent et adapté à l'action de formation
- Les critères de déclenchement des actions correctives sont précisés : niveau de satisfaction, validation partielle des acquis...
- Le système d'évaluation proposé est judicieux et complet (en référence au programme de la formation).
- Le candidat montre sa capacité à prendre en compte les retours pour améliorer sa pratique.

animation et évaluation

➡ Cette certification s'adresse aux experts métiers qui sont amenés à former pour transmettre avec pédagogie leurs compétences spécifiques

Elle apporte aux certifiés les compétences, les méthodes et les outils pédagogiques permettant d'élaborer, à partir d'une demande, un programme de formation adapté à la cible et au contexte, d'animer avec efficacité son programme en assurant une bonne gestion du groupe de participants, de garantir l'atteinte des objectifs pédagogiques fixés et d'évaluer en collaboration avec le donneur d'ordre et les participants l'efficacité de ses actions dans le cadre d'une démarche qualité d'amélioration continue.

Public, modalités d'accès et prérequis

Le public concerné par la certification est celui d'experts métiers qui souhaitent former à titre occasionnel ou à titre complémentaire d'une activité principale.

Les prérequis à l'entrée en formation :

- Disposer d'un domaine d'expertise avec des compétences identifiables et transférables.
- Avoir une expérience significative en entreprise (au moins 5 ans d'expérience) dans le domaine d'expertise.
- Avoir un projet concret d'action de formation dans le cadre de son activité professionnelle.

1 - Entretien de positionnement :

Un premier entretien avec un responsable pédagogique ISFORM permet de valider l'adéquation avec le projet professionnel du candidat.

2 - Étude de recevabilité :

Le candidat adresse à l'ISFORM le document « demande d'inscription au passage de la certification, accompagné d'une copie d'une pièce d'identité valide.

L'ISFORM informe le candidat dans les 3 jours ouvrés de la recevabilité de sa demande d'inscription.

Dates des jurys

- 17 décembre 2026
- 4 février 2027
- 31 mars 2027
- 31 mai 2027
- 30 juin 2027
- 9 juillet 2027
- 23 juillet 2027

Modalités d'obtention de la certification

L'obtention de la certification repose sur :

- L'animation d'une séquence pédagogique sous forme de mise en situation.
- La réalisation du mémoire et sa soutenance devant le jury de certification.

Tarification

Accompagnement, tutorat et certification : 1 250 €HT

Accompagnement avec tutorat

Accompagnement :

Le candidat bénéficie d'un échange avec le consultant-formateur pour clarifier le sujet du mémoire et apporter des éléments méthodologiques lors des modules de formation.

Tutorat :

Le candidat bénéficie en plus de 2 classes virtuelles de deux heures chacune. Elles apportent un accompagnement méthodologique approfondi et personnalisé.

Devenir Formateur Structurer et développer

- ➡ Une formation de formateur spécifique pour les professionnels qui souhaitent lancer ou développer une activité de formation

Une formation concrète et individualisée spécifique : la transférabilité, dans votre vie professionnelle, des compétences acquises est au coeur de la formation.

- ➡ Une formation qui aborde toutes les facettes de l'activité de formation réglementaire, marketing, commerciale et pédagogique

Le programme de la formation

Chaque point de ce programme est abordé selon les deux possibilités qui s'offrent à un formateur indépendant :

- intervenir en direct pour un client
- intervenir en sous-traitance pour un organisme

Définir le marketing de son activité de formation (1 jour)

Analyser l'environnement de son domaine de formation

- Formaliser les besoins du marché cible.
- Identifier les offres présentes sur le marché et leur positionnement (cible/modalités/prix).

Définir le positionnement de son offre de formation

- Définir ses cibles; intervention en direct ou pour des organismes de formation
- Formuler son offre et ses atouts différenciateurs.
- Estimer le volume d'activité réalisable.
- Définir les facteurs-clés de succès.

Identifier les canaux de communication pertinents

- Inventorier les outils de communication hors ligne (offline) et digitaux (online).
- Caractériser les différents réseaux sociaux.

Définir et mettre en oeuvre sa stratégie de communication digitale

- Élaborer une ligne éditoriale.
- Écrire un post professionnel, rédiger des articles pertinents.
- Assurer le suivi de ses actions de communication.

Structurer son activité de formation (1 jour)

Les démarches légales spécifiques à la formation continue

- La déclaration d'activité.
- Le bilan pédagogique et financier.
- Les obligations comptables des organismes de formation.
- Les différents agréments et certifications; les démarches nécessaires pour les obtenir.

- Le cadre juridique de l'intervention en sous-traitance.

Les indicateurs de référence sur le marché de la formation

- Décoder le référentiel QUALIOPI.
- Dédire du référentiel les indicateurs à suivre pour piloter la qualité de son activité.

Les documents à émettre avant, pendant et après une action de formation

- Les éléments de contractualisation (convention/contrat).
- Les documents attestant de la réalisation de la formation
- Panorama des solutions digitales (émargements, évaluations...).

Choisir son statut juridique de formateur

- Les droits et obligations de chaque statut.
- Identifier les démarches juridiques à effectuer.

Établir un budget prévisionnel de démarrage

- Définir sa politique tarifaire.
- Identifier sa stratégie budgétaire.

Commercialiser son activité de formation en direct ou en sous-traitance (2 jours)

Mener des entretiens commerciaux

- Démontrer son professionnalisme par la qualité du questionnaire.
- Détecter les contraintes, risques et facteurs-clés de succès du projet.
- Identifier les critères de choix du commanditaire.
- Valider les premiers axes de solutions pédagogiques.

Présenter son offre

- Formuler rapidement et précisément son positionnement : réaliser un pitch efficace.
- Démontrer sa compréhension du besoin du client.
- Donner envie de travailler avec soi.
- Formaliser une proposition commerciale.

- Répondre avec souplesse aux objections.
- Réagir aux demandes de négociation.
- Valider les accords.

Définir le cadre de l'évaluation

- Le cadre de référence de l'évaluation
- Les différentes modalités d'évaluation

La conception pédagogique (2 jours)

L'étape de clarification du projet de conception

- Prendre en compte le public et la nature des objectifs opérationnels.
- Transformer les objectifs opérationnels en objectifs pédagogiques.
- Décliner les objectifs en sous-objectifs pour construire la progression pédagogique.
- Planifier sa formation : comment répartir les thèmes et objectifs dans le temps imparti pour la formation.

Les méthodes pédagogiques à disposition du concepteur

- Comment transformer son expertise en un contenu pédagogique efficace.
- Comment rendre le participant acteur de sa formation.
- Comment rédiger des cas et exercices, comment clarifier la consigne.
- Comment concevoir des mises en situation : scripts de mise en situation, grilles d'observations, grilles de débriefing.
- Comment structurer les temps d'apports « magistraux ».

L'organisation d'une séquence pédagogique

- Les 3 étapes à respecter pour construire une séquence efficace.
- Le choix des méthodes pédagogiques à chaque étape.
- Varier les méthodes pour maintenir les participants en action.
- L'établissement du timing.

indépendant : une activité de formation

➔ Une formation concrète et immédiatement applicable

En seulement 8 jours, vous aurez acquis l'essentiel pour structurer et développer votre activité de formation : définir le marketing et identifier le cadre juridique et financier spécifique de votre activité de formation, affiner la commercialisation de votre offre de formation, concevoir une formation, animer efficacement vos premières formations.

La conception des temps rituels de la formation

- Introduction de la formation : les étapes à respecter.
- Fin de journée : comment conclure rapidement en suscitant l'intérêt pour la suite.
- Reprise en matinée : 3 méthodes de réveil pédagogique.
- Conclusion de la formation : les méthodes pour faire établir un plan d'actions.

L'élaboration des supports

- La rédaction du synopsis et de l'itinéraire pédagogique.
- La rédaction du programme de formation, quelles différences par rapport à l'itinéraire pédagogique.
- La conception du diaporama, les astuces pour rédiger des commentaires utiles pendant l'animation.
- La rédaction des exercices.
- Le choix des supports pour les participants.

Les méthodes d'animation

(2 jours)

Quelques fondamentaux de la pédagogie des adultes

- Les modes d'apprentissage.
- Les critères qui impactent la mise en application des acquis d'une formation.

Démarrer une formation

- Comment se présenter, présenter le programme.
- 3 méthodes pour organiser les présentations des participants
- Les techniques pour recueillir les attentes des participants, comment gérer les attentes floues, irréalistes ou hors programme.
- Comment gérer les participants non motivés par la formation.
- Établir les « règles du jeu » pendant la formation.

Animer une séquence pédagogique

- Les 3 étapes à respecter pour animer des séquences pédagogiques efficaces.

- Quelles méthodes pédagogiques à chaque étape?
- Comment réaliser les transitions entre séquences pédagogiques?

Réaliser des apports clairs et structurés

- Les règles de base de l'exposé.
- Les techniques pour faire « vivre » un exposé : structure, présentation de concept ou de méthode, utilisation d'exemples...

Faire réaliser un exercice

- Travaux de sous groupes, études de cas, jeux de rôle, exercices d'application.
- Comment exprimer les consignes?
- Comment s'assurer de l'implication de tous?
- Comment débriefer?

Trouver la bonne posture

- Gérer son trac et son énergie.
- Se positionner vis-à-vis des participants, trouver le bon équilibre entre souplesse et directivité.

Gérer la participation et le timing

- Gérer les temps de parole : trouver l'équilibre entre l'expression ...et la digression.
- Savoir recentrer le débat.
- Gérer les participants difficiles ou négatifs, les leaders, les timides, les bavards...
- Faire face au stress du timing, les astuces pour ne pas déborder.

Conclure une formation

- Faire s'engager les apprenants sur la mise en application.
- Les différentes méthodes pour faire établir un plan d'action.
- Les techniques pour conclure positivement en insufflant confiance et enthousiasme.

Pré-requis

- Avoir une expérience significative en entreprise (plus de 5 ans) dans le domaine dans lequel vous souhaitez développer une activité de formation.
- Avoir un projet concret d'action de formation dans le cadre de votre activité de formation.

Dates des sessions à Paris

8 jours

Promotion 10

- 3 - 4 novembre 2026
- 3 - 4 décembre 2026
- 30 novembre 2026
- 7 décembre 2026
- 15 - 16 décembre 2026

Promotion 11

- 1er - 2 - 3 - 4 décembre 2026
- 30 novembre 2026
- 7 décembre 2026
- 15 - 16 décembre 2026

Promotion 1

- 5 - 6 - 7 - 8 janvier 2027
- 8 mars 2027
- 15 mars 2027
- 22 - 23 mars 2027

Promotion 2

- 1 - 2 - 3 - 4 février 2027
- 8 mars 2027
- 15 mars 2027
- 22 - 23 mars 2027

Promotion 3

- 2 - 3 - 4 - 5 mars 2027
- 8 mars 2027
- 15 mars 2027
- 22 - 23 mars 2027

Promotion 4

- 30 - 31 mars 2027
- 1 - 2 avril 2027
- 7 juin 2027
- 14 juin 2027
- 22 - 23 juin 2027

Promotion 5

- 11 - 12 - 13 - 14 mai 2027
- 7 juin 2027
- 14 juin 2027
- 22 - 23 juin 2027

Promotion 6

- 1 - 2 - 3 - 4 juin 2027
- 7 juin 2027
- 14 juin 2027
- 22 - 23 juin 2027

D'autres dates sont possibles

Tarif par participant

Tarif de la formation : 3 750 € HT

Formation de formateur : les fondamentaux

Ces formations s'adressent aux formateurs internes, qu'ils soient permanents ou occasionnels.

Le **cycle «Devenir formateur»** est la formation de référence pour tous ceux qui démarrent leur activité de formation et souhaitent maîtriser toutes les composantes.

Les **formations intensives** sont destinées à ceux qui ont besoin d'acquérir rapidement les techniques incontournables pour concevoir ou animer une formation.

Les **formations spécialisées** répondront aux besoins des collaborateurs qui forment en face-à-face ou encore des formateurs techniques qui souhaitent rendre leurs formations plus actives et renouveler leur pratique.

Dans toutes ces formations, nos consultants ont à cœur de transmettre leur expertise et leur passion pour la formation.

L'état d'esprit de ces formations peut se résumer en quelques mots :

Pratique

Nos formations respectent un ratio 80 % d'entraînement / 20% de théorie. 80% d'entraînement, car c'est par la pratique que l'on devient un bon formateur. Tous les apports font l'objet de mises en situation. Nous limitons la taille des groupes pour permettre à chacun de s'entraîner. 20% de théorie, parce qu'il faut donner du sens pour que les formateurs puissent prendre du recul sur leur posture.

Concret

Nous nous attachons à apporter des conseils concrets, facilement applicables notamment pour des formateurs occasionnels. Les supports pédagogiques sont des fiches pratiques, utiles après la formation.

Opérationnel

L'objectif est que les formateurs participant à nos formations soient capables de mettre en œuvre des formations efficaces. Aussi, nos formations sont conçues pour aider les participants à optimiser, pour leurs stagiaires, le transfert des apprentissages dans les pratiques professionnelles.

Cycle Devenir Formateur pratique

Un cycle complet et concret pour maîtriser toutes les composantes du métier de formateur pour les formateurs internes ou occasionnels.

Le programme du cycle

La conception pédagogique

(2 jours)

L'étape de clarification du projet de conception

- Prendre en compte le public et la nature des objectifs opérationnels.
- Transformer les objectifs opérationnels en objectifs pédagogiques.
- Décliner les objectifs en sous-objectifs pour construire la progression pédagogique.
- Planifier sa formation : comment répartir les thèmes et objectifs dans le temps imparti pour la formation.

Les méthodes pédagogiques à disposition du concepteur

- Comment transformer son expertise en un contenu pédagogique efficace.
- Comment rendre le participant acteur de sa formation.
- Comment rédiger des cas et exercices, comment clarifier la consigne.
- Comment concevoir des mises en situation : scripts de mise en situation, grilles d'observations, grilles de debriefing.
- Comment structurer les temps d'apports «magistraux»

L'organisation d'une séquence pédagogique

- Les 3 étapes à respecter pour construire une séquence efficace.
- Le choix des méthodes pédagogiques à chaque étape.
- Varier les méthodes pour maintenir les participants en action.
- L'établissement du timing.

La conception des temps rituels de la formation

- Introduction de la formation : les étapes à respecter.
- Fin de journée : comment conclure rapidement en suscitant l'intérêt pour la suite?
- Reprise en matinée : 3 méthodes de réveil pédagogique.

- Conclusion de la formation : les méthodes pour faire établir un plan d'actions.

L'élaboration des supports

- La rédaction du synopsis et de l'itinéraire pédagogique.
- La rédaction du programme de formation, quelles différences par rapport à l'itinéraire pédagogique.
- La conception du diaporama, les astuces pour rédiger des commentaires utiles pendant l'animation.
- La rédaction des exercices.

Le choix des supports pour les participants.

Les méthodes d'animation

(2 jours)

Quelques fondamentaux de la pédagogie des adultes

- Les modes d'apprentissage.
- Les critères qui impactent la mise en application des acquis d'une formation.

Démarrer une formation

- Comment se présenter, présenter le programme.
- 3 méthodes pour organiser les présentations des participants.
- Les techniques pour recueillir les attentes des participants, comment gérer les attentes floues, irréalistes ou hors programme.
- Comment gérer les participants non motivés par la formation.
- Établir les « règles du jeu » pendant la formation.

Animer une séquence pédagogique

- Les 3 étapes à respecter pour animer des séquences pédagogiques efficaces.
- Quelles méthodes pédagogiques à chaque étape.
- Comment réaliser les transitions entre séquences pédagogiques.

Pré-requis

Aucun

Formateur au métier de formateur

➡ Une formation de formateur concrète et individualisée pour devenir un professionnel de la formation

Toutes les ressources du formateur sont abordées sous un angle pratique. Pour ce cycle, nous privilégions des petits groupes pour accompagner chacun dans sa progression.

➡ Une formation dense et immédiatement applicable

En seulement 6 jours, vous aurez acquis l'essentiel pour démarrer dans le métier de formateur : concevoir une formation, animer efficacement vos premières formations, maîtriser les aspects relationnels du métier et la dynamique de groupe. La structure du cycle en trois parties permet une appropriation progressive des apports.

Dates des sessions à Paris

Réaliser des apports clairs et structurés

- Les règles de base de l'exposé.
- Les techniques pour faire « vivre » un exposé : structure, présentation de concept ou de méthode, utilisation d'exemples... Faire réaliser un exercice
- Travaux de sous groupes, études de cas, jeux de rôle, exercices d'application.
- Comment exprimer les consignes.
- Comment s'assurer de l'implication de tous.
- Comment débriefer.

Trouver la bonne posture

- Gérer son trac et son énergie.
- Se positionner vis-à-vis des participants, trouver le bon équilibre entre souplesse et directivité

Gérer la participation et le timing

- Gérer les temps de parole : trouver l'équilibre entre l'expression ... et la digression.
- Savoir recentrer le débat.
- Gérer les participants difficiles ou négatifs, les leaders, les timides, les bavards...
- Faire face au stress du timing, les astuces pour ne pas déborder.

Conclure une formation

- Faire s'engager les apprenants sur la mise en application.
- Les différentes méthodes pour faire établir un plan d'action.

Les techniques pour conclure positivement en insufflant confiance et enthousiasme.

Renforcer sa posture de formateur (2 jours)

Les rôles du formateur

- Identifier les 3 rôles du formateur.
- Équilibrer ses interventions pédagogiques entre les 3 rôles.

Communiquer en situation de formation

- Intervenir efficacement auprès du groupe et de chaque individu.
- Gérer les questions et objections des participants.
- Recentrer le groupe sur l'objectif.

Tenir le cap de son animation

- Trouver la posture entre directivité et souplesse.
- Poser ses limites en évitant le conflit.
- Gérer les leaders (positifs/négatifs), les participants agressifs, les contradicteurs.
- Faire face aux perturbations.

Gérer le stress de l'animation

- Identifier ses sources de stress en animation.
- Comprendre le mécanisme du stress.
- Maîtriser quelques outils simples de gestion du stress (physiques et psychologiques).
- Faire face au stress « apporté » par les participants.

Gérer son énergie en animation

- Évaluer son niveau de fatigue.
- Les clés pour se régénérer physiquement.
- Doser son énergie en animation, utiliser l'énergie du groupe.

Animer en situation de tension

- Repérer ses réactions spontanées en situation de tension.
- Gérer les situations de tension avec les outils de l'affirmation de soi.

Reprendre le contrôle dans les situations d'animation difficiles

- Maîtriser quelques outils simples de dynamique de groupe pour décoder les « jeux psychologiques ».
- Maîtriser les techniques de recadrage.

Prendre en compte la dynamique de groupe

- Les étapes de la dynamique de groupe.
- Quelles conséquences pour le formateur?

6 jours

Promotion 9

- 6 - 7 octobre 2026
- 15 - 16 octobre 2026
- 5 - 6 novembre 2026

Promotion 10

- 3 - 4 novembre 2026
- 19 - 20 novembre 2026
- 3 - 4 décembre 2026

Promotion 11

- 1er - 2 - 3 - 4 décembre 2026
- 10 - 11 décembre 2026

Promotion 1

- 5 - 6 janvier 2027
- 7 - 8 janvier 2027
- 10 - 11 février 2027

Promotion 2

- 1 - 2 février 2027
- 3 - 4 février 2027
- 10 - 11 février 2027

Promotion 3

- 2 - 3 mars 2027
- 4 - 5 mars 2027
- 22 - 23 avril 2027

Promotion 4

- 30 - 31 mars 2027
- 1 - 2 avril 2027
- 20 - 21 mai 2027

Promotion 5

- 11 - 12 mai 2027
- 13 - 14 mai 2027
- 10 - 11 juin 2027

Promotion 6

- 1 - 2 juin 2027
- 3 - 4 juin 2027
- 7 - 8 juillet 2027

Tarif par participant

- 3 250 € HT

Validation des acquis

Quiz en ligne

Formation Conception pédagogique

L'essentiel pour concevoir une formation

2 jours pour maîtriser une méthode pratique d'ingénierie pédagogique et démarrer son projet de conception ou de refonte.

Cette formation s'adresse aux nouveaux formateurs, aux formateurs occasionnels ou formateurs autodidactes qui souhaitent acquérir une méthodologie pratique pour concevoir une formation.

➡ Une formation de formateur concrète et individualisée

Nous privilégions pour cette formation des petits groupes qui permettent une véritable individualisation pour aider chacun à transformer son expertise en un contenu pédagogique efficace.

➡ Une formation dense et immédiatement applicable

En deux jours vous aborderez les principes clés pour construire une formation, et vous les appliquerez à votre projet personnel de conception.

Cette formation est outillée d'un cahier de conception sur lequel, à chaque étape, vous consignerez les enseignements de la formation pour votre projet.

A l'issue de la formation vous aurez clarifié votre projet de conception et vous aurez commencé à en construire les bases : synopsis, grandes étapes de l'itinéraire pédagogique, premières idées de méthodes pédagogiques.

Ainsi, à votre retour de formation, vous ne serez pas face à une feuille blanche !

Le programme de la formation

L'étape de clarification du projet de conception

- Prendre en compte le public et la nature des objectifs opérationnels.
- Transformer les objectifs opérationnels en objectifs pédagogiques.
- Décliner les objectifs en sous-objectifs pour construire la progression pédagogique.
- Planifier sa formation : comment répartir les thèmes et objectifs dans le temps imparti pour la formation.

Les méthodes pédagogiques à disposition du concepteur

- Comment transformer son expertise en un contenu pédagogique efficace.
- Comment rendre le participant acteur de sa formation.
- Comment rédiger des cas et exercices, comment clarifier la consigne.
- Comment concevoir des mises en situation : scripts de mise en situation, grilles d'observations, grilles de débriefing.
- Comment structurer les temps d'apports «magistraux».

L'organisation d'une séquence pédagogique

- Les 3 étapes à respecter pour construire une séquence efficace.
- Le choix des méthodes pédagogiques à chaque étape.
- Varier les méthodes pour maintenir les participants en action.

- L'établissement du timing.

La conception des temps rituels de la formation

- Introduction de la formation : les étapes à respecter.
- Fin de journée : comment conclure rapidement en suscitant l'intérêt pour la suite.
- Reprise en matinée : 3 méthodes de réveil pédagogique.
- Conclusion de la formation : les méthodes pour faire établir un plan d'actions.

L'élaboration des supports

- La rédaction du synopsis et de l'itinéraire pédagogique.
- La rédaction du programme de formation, quelles différences par rapport à l'itinéraire pédagogique.
- La conception du diaporama, les astuces pour rédiger des commentaires utiles pendant l'animation.
- La rédaction des exercices.
- Le choix des supports pour les participants.

Cycle de formation

Cette formation est l'un des modules de la formation pédagogique certifiante en 10 jours.

Cette formation est l'un des modules du cycle Devenir formateur indépendant.

Dates des sessions à Paris

2 jours

- 8 - 9 octobre 2026
- 5 - 6 novembre 2026
- 3 - 4 décembre 2026
- 7 - 8 janvier 2027
- 3 - 4 février 2027
- 4 - 5 mars 2027
- 1 - 2 avril 2027
- 13 - 14 mai 2027
- 3 - 4 juin 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Formation de formateur intensive

L'essentiel des méthodes d'animation

2 jours pour gagner en aisance pour réussir vos premières animations.

Cette formation est conçue pour tous les formateurs, occasionnels ou permanents qui démarrent dans l'animation de formation et veulent acquérir les méthodes pédagogiques nécessaires ou animent déjà des formations sans avoir suivi de formation pédagogique et souhaitent conforter leurs pratiques.

➡ Une formation 100% «pratique»

Chaque point du programme est abordé de façon très concrète :

- des techniques utilisables aisément par un nouveau formateur,
- et des exemples de méthodes pédagogiques que vous pourrez réutiliser dans vos propres formations.

➡ Une formation intensive

Cette formation est conçue pour vous donner les clés pour vous mettre en confiance pour animer vos premières formations. Vous connaîtrez l'essentiel : démarrer une formation, faire réaliser des exercices, faire des apports «vivants», éviter les principaux pièges de l'animation.

➡ A l'issue de la formation :

Vous maîtrisez l'essentiel pour animer vos premières formations,
vous savez gérer un groupe,
et vous êtes capable de vous assurer de la progression de chacun de vos apprenants.

Le programme de la formation

Quelques fondamentaux de la pédagogie des adultes

- Les modes d'apprentissage.
- Les critères qui impactent la mise en application des acquis d'une formation.

Démarrer une formation

- Comment se présenter, présenter le programme.
- 3 méthodes pour organiser les présentations des participants.
- Les techniques pour recueillir les attentes des participants, comment gérer les attentes floues, irréalistes ou hors programme.
- Comment gérer les participants non motivés par la formation.
- Établir les « règles du jeu » pendant la formation.

Animer une séquence pédagogique

- Les 3 étapes à respecter pour animer des séquences pédagogiques efficaces.
- Quelles méthodes pédagogiques à chaque étape.
- Comment réaliser les transitions entre séquences pédagogiques.

Réaliser des apports clairs et structurés

- Les règles de base de l'exposé.
- Les techniques pour faire « vivre » un exposé : structure, présentation de concept ou de méthode, utilisation d'exemples...

Faire réaliser un exercice

- Travaux de sous groupes, études de cas, jeux de rôle, exercices d'application.
- Comment exprimer les consignes?
- Comment s'assurer de l'implication de tous?
- Comment débriefer?

Trouver la bonne posture

- Gérer son trac et son énergie.
- Se positionner vis-à-vis des participants, trouver le bon équilibre entre souplesse et directivité.

Gérer la participation et le timing

- Gérer les temps de parole : trouver l'équilibre entre l'expression ...et la digression.
- Savoir recentrer le débat.
- Gérer les participants difficiles ou négatifs, les leaders, les timides, les bavards...
- Faire face au stress du timing, les astuces pour ne pas déborder.

Conclure une formation

- Faire s'engager les apprenants sur la mise en application.
- Les différentes méthodes pour faire établir un plan d'action.
- Les techniques pour conclure positivement en insufflant confiance et enthousiasme.

Dates des sessions à Paris

2 jours

- 6 - 7 octobre 2026
- 3 - 4 novembre 2026
- 1er - 2 décembre 2026
- 5 - 6 janvier 2027
- 1 - 2 février 2027
- 2 - 3 mars 2027
- 30 - 31 mars 2027
- 11 - 12 mai 2027
- 1er - 2 juin 2027

Cycle de formation

Cette formation est l'un des modules de la formation pédagogique certifiante en 10 jours. Cette formation est l'un des modules du cycle Devenir formateur indépendant.

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 050 € HT

Formation conception pédagogique – niveau avancé

Concevoir ses outils pédagogiques

2 jours pour perfectionner ses compétences en conception, découvrir de nouveaux outils pédagogiques et travailler sur ses propres outils.

Cette formation est conçue pour tous les formateurs, chargés de formation, responsables pédagogiques, occasionnels ou permanents, qui :

- se sont déjà formés aux fondamentaux de la conception pédagogique
- ou ont déjà une expérience confirmée de la conception et souhaitent aller plus loin.

➡ Une formation 100% «pratique».

Cette formation fonctionne comme un atelier de conception.

A chaque étape du programme, des ateliers sont organisés, dans lesquels les participants construisent leurs propres outils pédagogiques.

Il est proposé à chacun en début de formation de définir ses objectifs de conception d'outils pendant la session : jeu pédagogique, support, etc.

➡ Une formation inspirante.

Cette formation est conçue pour apporter des idées nouvelles pour renouveler la pédagogie des formations, mettre en oeuvre de nouvelles méthodes pour favoriser l'appropriation et tenir les participants en action.

Le programme de la formation

Les rappels sur la finalisation de l'itinéraire pédagogique

- La rédaction de la progression pédagogique.
- L'élaboration de l'itinéraire.

Les pédagogies actives

- Panorama des différentes pédagogies.
- Bonnes pratiques, erreurs à éviter dans le choix des méthodes pédagogiques.

Les jeux pédagogiques

- Typologie des jeux pédagogiques.
- Construire un jeu pédagogique.

Concevoir des exercices

- Les différents types d'exercice en fonction des objectifs pédagogiques.
- Les principes-clés pour rédiger les exercices.

La pédagogie inversée

- Le principe de la pédagogie inversée.
- 3 schémas de conception de séquences en pédagogie inversée.
- Les facteurs clés de succès pour construire des séquences efficaces.

La digitalisation du présentiel

- L'utilisation des outils digitaux pour dynamiser le présentiel.
- Quelles fonctionnalités utiliser, comment intégrer les modalités digitales.

Les ice-breakers

- Typologie des ice-breakers.
- A quel moment les intégrer dans l'itinéraire pédagogique.

Les supports pédagogiques

- Concevoir un diaporama efficace au goût du jour.
- Choisir le format du support participant.

Dates des sessions à Paris

2 jours

- 13 - 14 octobre 2026
- 17 - 18 novembre 2026
- 8 - 9 décembre 2026
- 8 - 9 février 2027
- 20 - 21 avril 2027
- 18 - 19 mai 2027
- 8 - 9 juin 2027

Pré-requis

- Avoir suivi la formation «L'essentiel pour concevoir une formation» ou
- Expérience significative de la conception pédagogique.

Cycle de formation

Cette formation est l'un des modules de la formation pédagogique certifiante en 10 jours

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Renforcer sa posture de formateur

Gérer la relation pédagogique et les situations de tension

2 jours pour prendre du recul sur la relation pédagogique et maîtriser des techniques pratiques pour renforcer sa posture de formateur et trouver des ressources pour gérer les situations d'animation difficiles.

Cette formation s'adresse aux formateurs permanents ou occasionnels qui ont à faire face à des situations d'animation stressantes : groupes difficiles, participants non motivés, participants stressés, contextes tendus...

➡ Une formation qui aborde toutes les composantes de la pression qui pèse sur le formateur.

Le formateur est soumis à une remise en cause et à une « exposition » permanente. La gestion de cette pression suppose à la fois de la prise de recul et des techniques concrètes.

➡ Une formation basée sur l'analyse de situations concrètes.

Chaque point du programme fait l'objet de mises en situation qui permettent d'identifier avec réalisme les bonnes pratiques à mettre en œuvre dans les situations difficiles.

Le programme de la formation

Les rôles du formateur

- Identifier les 3 rôles du formateur .
- Équilibrer ses interventions pédagogiques entre les 3 rôles.

Communiquer en situation de formation

- Intervenir efficacement auprès du groupe et de chaque individu.
- Gérer les questions et objections des participants.
- Recentrer le groupe sur l'objectif.

Tenir le cap de son animation

- Trouver la posture entre directivité et souplesse.
- Poser ses limites en évitant le conflit.
- Gérer les leaders (positifs/négatifs), les participants agressifs, les contradicteurs.
- Faire face aux perturbations.

Gérer le stress de l'animation

- Identifier ses sources de stress en animation.
- Comprendre le mécanisme du stress.
- Maîtriser quelques outils simples de gestion du stress (physiques et psychologiques).
- Faire face au stress « apporté » par les participants.

Gérer son énergie en animation

- Évaluer son niveau de fatigue.
- Les clés pour se régénérer physiquement.
- Doser son énergie en animation, utiliser l'énergie du groupe.

Animer en situation de tension

- Repérer ses réactions spontanées en situation de tension (auto-diagnostic).
- Gérer les situations de tension avec les outils de l'affirmation de soi .

Reprendre le contrôle dans les situations d'animation difficiles

- Maîtriser quelques outils simples de dynamique de groupe pour décoder les « jeux psychologiques ».
- Maîtriser les techniques de recadrage.

Prendre en compte la dynamique de groupe

- Les étapes de la dynamique de groupe.
- Quelles conséquences pour le formateur?

Cycle de formation

Cette formation est l'un des modules de la formation pédagogique certifiante en 10 jours

Dates des sessions à Paris

2 jours

- 15 - 16 octobre 2026
- 19 - 20 novembre 2026
- 10 - 11 décembre 2026
- 10 - 11 février 2027
- 22 - 23 avril 2027
- 20 - 21 mai 2027
- 10 - 11 juin 2027

Pré-requis

- Avoir suivi la formation « L'essentiel des méthodes d'animation » ou
- Animer des formations depuis au moins 1 an.

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Piloter et évaluer l'impact de ses formations

Du cadrage du besoin de formation à la mise en oeuvre du dispositif

2 jours pour maîtriser tous les outils de l'ingénierie pédagogique.

Cette formation est autant destinée aux formateurs internes qu'aux consultants formateurs indépendants qui souhaitent professionnaliser leur approche des projets de formation et des dispositifs d'évaluations.

➡ Une formation pratique et outillée.

Sur tous les points du programme, des outils pratiques sont remis aux participants pour mettre en œuvre les acquis de la formation sur leur prochain projet de formation : grille de cartographie d'un projet, checklist de bonnes questions, format type de questionnaires d'attentes, agenda type de réunion de comité de pilotage, grilles de construction d'études de cas...

NB : Cette formation peut être complétée par la formation intensive « l'essentiel pour concevoir une formation »

➡ Une formation de formateur 100% concrète.

Tous les apports donnent lieu à une application aux projets des participants.

Le programme de la formation

Recueillir et analyser le besoin

- Faire préciser le besoin par le donneur d'ordre.
- Identifier le périmètre de la formation.
- Clarifier les objectifs opérationnels du projet.
- Détecter les contraintes, risques et facteurs-clés de succès du projet.
- Recenser les adaptations pour les apprenants en situation de handicap.

Recueillir les informations métier nécessaires à la conception

- Conduire des entretiens ou des tables rondes de futurs participants.
- Identifier les situations professionnelles à traiter, les messages-clés à faire passer.
- Travailler avec les experts en interne.

Elaborer le dispositif de formation

- S'appropriier les règles professionnelles de la formation.
- Définir le séquençement.
- Choisir les modalités : présentiel, digital
- Déterminer les moyens de communication autour du dispositif (futurs participants, management des participants).

Définir le dispositif d'évaluation

- Différencier les types d'évaluation et leurs cadres de références.
- Identifier les modalités d'évaluation.
- Construire les outils de validation des acquis.

Suivre le dispositif de formation

- Analyser les résultats des évaluations.
- Déterminer les actions correctrices pour l'amélioration continue.
- Communiquer sur les résultats.

Dates des sessions à Paris

2 jours

- 24 – 25 novembre 2026
- 15 - 16 décembre 2026
- 23 - 24 février 2027
- 25 - 26 mai 2027
- 24 - 25 juin 2027

Pré-requis

Aucun

Cycle de formation

Cette formation est l'un des modules de la formation pédagogique certifiante en 10 jours.

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Définir le marketing de son activité de formation

Affiner son approche marketing et sa stratégie de communication

1 jour pour développer une approche marketing adaptée à son offre de formation.

Cette formation est autant destinée aux formateurs internes qui doivent marquer leur offre de formation qu'aux consultants formateurs indépendants qui souhaitent développer leur activité de formation.

➡ Une formation concrète et outillée

Au cours de cette formation, les participants acquerront des compétences essentielles pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie marketing efficace pour leur activité de formation. Sur chaque point du programme, des outils pratiques seront remis aux participants pour les aider à appliquer les acquis à leur projet : grille d'analyse de marché, check-list de bonnes pratiques éditoriales ...

➡ Une formation 100% «pratique» et orientée résultats

Chaque module sera accompagné d'exercices pratiques permettant aux participants d'appliquer immédiatement les concepts à leur propre activité de formation.

Le programme de la formation

Analyser l'environnement de son domaine de formation

- Formaliser les besoins du marché cible.
- Identifier les offres présentes sur le marché et leur positionnement (cible/ modalités/prix).

Définir le positionnement de son offre de formation

- Définir ses cibles; intervention en direct ou pour des organismes de formation ?
- Formuler son offre et ses atouts différenciateurs.
- Estimer le volume d'activité réalisable.
- Définir les facteurs-clés de succès.

Identifier les canaux de communication pertinents

- Inventorier les outils de communication hors ligne (offline) et digitaux (online).
- Caractériser les différents réseaux sociaux.

Définir et mettre en œuvre sa stratégie de communication digitale

- Élaborer une ligne éditoriale.
- Écrire un post professionnel, rédiger des articles pertinents.
- Assurer le suivi de ses actions de communication.

Déroulement

Formation en classe virtuelle sur 1 jour :

- 30 novembre 2026
- 8 mars 2027
- 7 juin 2027

Pré-requis

Avoir un projet d'activité de formation à développer

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

750 € HT

Structurer son activité de formation

Les fondamentaux pour démarrer son activité de formation

1 jour pour maîtriser le cadre spécifique de la formation et lancer son activité.

Cette formation est destinée aux consultants formateurs indépendants qui souhaitent lancer leur activité de formation.

➡ Une formation de formateur individualisée

Nous privilégions pour cette formation des petits groupes qui permettent une véritable individualisation pour aider chacun à structurer son projet d'activité.

➡ Une formation intensive

Cette formation vous permet d'appréhender les étapes clés pour structurer efficacement votre activité de formation. Vous connaîtrez l'essentiel : choisir son statut juridique, maîtriser les démarches légales spécifiques à la formation professionnelle, identifier et situer les référentiels de qualité, définir les bases du futur équilibre budgétaire de votre structure.

➡ À l'issue de cette formation :

Vous aurez acquis une vision claire des aspects juridiques de la formation professionnelle, fixé les étapes nécessaires pour structurer votre activité de formation et avancé sur votre projet de création d'activité de formation.

Le programme de la formation

Les démarches légales spécifiques à la formation continue

- La déclaration d'activité.
- Le Bilan Pédagogique et Financier.
- Les obligations comptables des organismes de formation.
- Les différents agréments et certifications; les démarches nécessaires pour les obtenir.
- Le cadre juridique de l'intervention en sous-traitance.

Les indicateurs de référence sur le marché de la formation

- Décoder le référentiel QUALIOPI.
- Dédurre du référentiel les indicateurs à suivre pour piloter la qualité de son activité.

Les documents à émettre avant, pendant et après une action de formation

- Les éléments de contractualisation (convention/contrat).
- Les documents attestant de la réalisation de la formation présentielle ou distancielle.
- Panorama des solutions digitales (émargements, évaluations...).

- Les droits et obligations de chaque statut.
- Identifier les démarches juridiques à effectuer.

Établir un budget prévisionnel de démarrage

- Définir sa politique tarifaire.
- Identifier sa stratégie budgétaire.

Déroulement

Formation en classe virtuelle sur 1 jour :

- 7 décembre 2026
- 15 mars 2027
- 14 juin 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

750 € HT

Choisir son statut juridique de formateur

Commercialiser son activité de formation en direct ou en sous-traitance

2 jours pour maîtriser les stratégies de vente et de gestion de projets de formation.

Cette formation est destinée aux consultants formateurs indépendants qui souhaitent lancer leur activité de formation que ce soit en vendant directement à des clients ou en intervenant en sous-traitance pour un organisme de formation.

➡ Une formation 100% concrète

Les participants s'entraîneront à faire leur pitch, à valoriser leurs spécificités lors d'un entretien de sélection.

➡ Une formation pratique et outillée

Tous les apports théoriques seront immédiatement appliqués aux projets des participants, garantissant ainsi une mise en œuvre efficace des compétences acquises. Des outils pratiques seront remis aux participants pour les aider à structurer et piloter leurs projets de formation avec succès : grille de cartographie d'un projet, check-list de bonnes questions, format type de questionnaires d'attentes et d'évaluation...

Le programme de la formation

Chaque point de ce programme est abordé selon les deux possibilités qui s'offrent à un formateur indépendant

- intervenir en direct pour un client.
- intervenir en sous-traitance pour un organisme.

Mener des entretiens commerciaux

- Démontrer son professionnalisme par la qualité du questionnement.
- Détecter les contraintes, risques et facteurs-clés de succès du projet.
- Identifier les critères de choix du commanditaire.
- Valider les premiers axes de solutions pédagogiques.

Présenter son offre

- Formuler rapidement et précisément son positionnement : réaliser un pitch efficace.
- Démontrer sa compréhension du besoin du client.
- Donner envie de travailler avec soi.
- Formaliser une proposition commerciale.
- Répondre avec souplesse aux objections.
- Réagir aux demandes de négociation.
- Valider les accords.

Définir le cadre de l'évaluation

- Le cadre de référence de l'évaluation
- Les différentes modalités d'évaluation

Dates des sessions à Paris

2 jours

- 15 - 16 décembre 2026
- 22 - 23 mars 2027
- 22 - 23 juin 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Formation de formateur technique ou produit

Rendre une formation active

2 jours pour maîtriser la conception et l'animation de méthodes pédagogiques actives adaptées à des formations techniques ou produits.

Cette formation s'adresse aux formateurs qui animent des formations ayant une grande part de contenus techniques qui souhaitent trouver des idées nouvelles pour sortir du couple « power-point/exposé » pour rendre leurs formations plus actives et améliorer l'appropriation par leurs participants.

➔ Une formation de formateur concrète et individualisée

Nous privilégions pour cette formation des petits groupes qui permettent une véritable individualisation pour aider chacun à améliorer ses formations.

Il est proposé à chaque participant d'apporter les éléments d'une formation qu'il souhaite rendre plus active et de travailler sur ses propres supports pendant la formation avec les conseils du consultant.

➔ Une formation dense et immédiatement applicable

Cette formation est outillée d'un cahier de conception sur lequel, à chaque étape, vous consignerez les enseignements de la formation pour votre projet.

A l'issue de la formation vous aurez identifié comment rendre votre formation plus active et vous aurez commencé à construire des séquences pédagogiques interactives.

Ainsi, à votre retour de formation, vous ne serez pas face à une feuille blanche !

Le programme de la formation

Intégrer des méthodes pédagogiques pour rendre les participants plus actifs

- L'impact des méthodes pédagogiques sur l'appropriation par les participants.
- Panorama des méthodes pédagogiques utiles dans le cadre de formations techniques ou produit : quizz, questions au groupe, travaux d'atelier, mises en situation.
- Comment choisir la méthode adaptée aux objectifs et au timing de la formation ?
- Quelles précautions d'utilisation pour chacune des méthodes ?
- Comment concilier des durées parfois courtes, des contenus techniques importants et des méthodes pédagogiques actives ?

Concevoir et animer des questions au groupe

- Comment formuler la question ?
- Comment animer la question ?
- Relancer le groupe quand la production est faible.
- Faire le lien entre la production du groupe et les apports.

Concevoir et animer des quiz et exercices

- Les différents types de quiz et d'exercices.
- Comment rédiger un quiz en fonction de l'objectif poursuivi ?
- Comment concevoir un exercice.
- Animer la réalisation et la correction du quiz ou de l'exercice.

Concevoir et animer des travaux d'atelier

- Concevoir un atelier selon son objectif.
- Exprimer sa consigne, vérifier la compréhension par les participants.
- Quelles règles pour constituer les sous-groupes ?
- Cadrer le travail des groupes (timing, forme attendue du « rendu » utilisation des post-it, paperboards, documents à remplir...).
- Les techniques pour animer une restitution dynamique.
- Formuler un feed-back sur la production des groupes de travail.

Concevoir et animer des mises en situation

- La conception de l'étude de cas, en fonction de l'objectif (découverte, entraînement...).
- Les documents à prévoir, fiches pour chaque rôle, grilles d'observation.
- Les différentes méthodes d'animation des jeux de rôles, comment varier l'animation, en fonction des objectifs et de la taille du groupe ?
- La conduite du débriefing : méthodes de questionnement pour faire analyser la mise en situation par les participants, méthode de feed-back constructif.

Dates à Paris

2 jours

- 9 - 10 novembre 2026
- 19 - 20 janvier 2027
- 20 - 21 mai 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Concevoir et animer des formations «utilisateurs»

Favoriser l'appropriation et l'adhésion

3 jours pour maîtriser toutes les méthodes pédagogiques spécifiques à la formation «utilisateurs»

Cette formation s'adresse aux personnes qui doivent former des utilisateurs (de matériels, de logiciels...) en interne ou chez des clients : formateurs, keyusers, référents, tuteurs, managers, commerciaux, techniciens...

➔ Une formation spécifique

Les formateurs «d'utilisateurs» doivent faire face à un double objectif : d'une part rendre les utilisateurs autonomes et d'autre part, encourager l'adoption et l'utilisation des produits. Cela suppose, d'une part des méthodes pédagogiques spécifiques, d'autre part de lever les éventuelles réticences au changement, des utilisateurs. Cette formation aborde ces deux aspects de la formation «utilisateurs».

➔ Une formation de formateur complète et concrète

Cette formation aborde autant la conception des formations «utilisateurs» que leur animation. A l'issue de la formation, les participants sont prêts à mettre en œuvre une formation «utilisateurs». Il est proposé à chaque participant de travailler sur son propre projet de formation «utilisateurs». Cette formation est outillée d'un cahier de conception sur lequel les participants travaillent pendant la formation. Ce cahier, remis également en format numérique, est destiné à être ré-utilisé pour de futures formations «utilisateurs».

Le programme de la formation

Clarifier son projet de formation «utilisateurs»

- Identifier les fonctionnalités-clés en partant des situations professionnelles rencontrées par les utilisateurs.
- Transformer les bonnes pratiques d'utilisation en objectifs pédagogiques.
- Construire la progression pédagogique.
- Planifier sa formation.

Choisir les méthodes pédagogiques

- Les méthodes qui encouragent l'adoption et l'utilisation des produits.
- Les méthodes qui favorisent l'appropriation et l'autonomie des utilisateurs.
- Comment maintenir les participants en action.

L'élaboration des supports

- La conception du diaporama et des exercices.
- La conception de supports utilisateurs favorisant la mise en œuvre.

Préparer sa session

- Préciser les conditions d'animation : horaires, disponibilité des utilisateurs, conditions matérielles.
- Anticiper les éventuelles difficultés sur le plan technique et sur le plan humain.

Démarrer une session de formation

- Poser le cadre : objectifs, méthodes, «règles du jeu».
- Identifier les résistances possibles et les points d'appui.
- Gérer les participants non motivés.

Animer avec aisance

- Mettre en œuvre la progression pédagogique.
- Effectuer les transitions entre les séquences pédagogiques.
- S'assurer de la clarté des consignes.
- Effectuer des validations régulières de l'appropriation par les utilisateurs.

Gérer le groupe

- Gérer les questions des apprenants.
- Identifier les difficultés des apprenants.
- Organiser la participation de tous les apprenants.
- Les astuces pour respecter le timing en conservant de la flexibilité.

Faire face aux difficultés inhérentes aux formations «utilisateurs»

- Gérer un groupe hétérogène.
- Gérer les leaders positifs/négatifs.

Gérer les résistances au changement

- Rassurer les utilisateurs, accompagner le changement.
- Favoriser la prise de conscience des avantages de la nouvelle solution.
- Faire face aux objections classiques : comparaisons avec l'ancienne solution, manque de temps pour s'approprier la nouvelle solution, surcroît de travail lié au changement de solution.

Dates des sessions à Paris

3 jours

- 24 - 25 - 26 novembre 2026
- 5 - 6 - 7 janvier 2027
- 16 - 17 - 18 juin 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 550 € HT

Formation en situation de travail – AFEST

Devenir référent-formateur FEST

2 jours pour maîtriser tous les facteurs de succès de la formation en situation de travail.

Cette formation est destinée à tous les formateurs et futurs formateurs en situation de travail, et plus

➡ Une formation de formateur centrée sur la FEST.

Cette formation aborde toutes les spécificités de la formation en situation de travail : comprendre les spécificités de la formation en situation de travail, s'approprier la démarche de mise en place d'une formation en situation de travail, comment mettre en oeuvre les outils et bonnes pratiques du formateur en situation de travail, comment organiser des moments réflexifs efficaces, évaluer les acquis, faire des feedbacks constructifs, répondre aux contraintes de traçabilité des dispositifs AFEST.

➡ Une formation de formateur 100% concrète

Tous les apports donnent lieu à des entraînements, il est à chaque étape du programme proposé aux participants d'appliquer les apports à leurs futures actions de formation en situation de travail.

➡ Un accompagnement en classe virtuelle

Un mois après la formation, les participants retrouvent le formateur, en classe virtuelle pour faire le point sur la mise en oeuvre de leur dispositif de formation en situation de travail.

Le programme de la formation

Comprendre les spécificités de la formation en situation de travail

- Décoder le cadre légal et les conditions de mise en oeuvre : obligations, contextes sectoriels et professionnels, caractéristiques.
- Comprendre le mécanisme de l'apprentissage en situation de travail.
- Différencier les 2 temps forts d'une séquence de formation en situation de travail.

S'approprier la démarche de formation en situation de travail :

- Identifier les 7 étapes en amont de la mise en place d'une formation en situation de travail.

S'approprier les outils et bonnes pratiques du formateur en situation de travail

- Identifier les différents styles d'apprentissage.
- Pratiquer l'écoute et la reformulation pour faciliter l'apprentissage.
- Former sur le terrain : outils et bonnes pratiques.
- Préparer les futurs temps d'apprentissage en autonomie.
- S'approprier une démarche de construction de séquences pédagogiques en situation de travail.

Animer des moments réflexifs efficaces

- Définir les critères de réussite d'une séquence réflexive.
- Intégrer l'impact de sa propre communication.
- Aider les apprenants à identifier les compétences qu'ils ont acquis, et celles qui leur restent à acquérir.

Évaluer les acquis et faire des feedbacks constructifs

- Décider quoi évaluer et comment.
- Faire des feed-backs utiles et entendus.
- Identifier les contraintes de traçabilité et de conformité réglementaire pour les dispositifs AFEST.

Déroulement

Formation en classe

virtuelle : 4 x 0,5 jour de 8h30 à 12h00

- 3 - 4 - 9 - 10 novembre 2026
- 13 - 14 - 20 - 21 janvier 2027

Pré-requis

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 190 € HT

Formation de formateur terrain

Former individuellement en situation professionnelle

2 jours pour maîtriser tous les facteurs de succès d'une formation en face-à-face.

Cette formation est destinée à toutes les personnes qui ont un rôle de formateur qui s'exerce individuellement : experts produits ou méthode, tuteurs, animateurs de réseau, référents dans

➔ Une formation de formateur centrée sur la formation en face à face.

Cette formation aborde toutes les spécificités de la formation en face à face : comment organiser des séquences de formation ponctuelles souvent courtes, comment s'assurer de la compréhension et de la mise en place de nouveaux comportements, comment se positionner vis-à-vis de l'apprenant, comment assurer le suivi de ses actions...

NB : Les formateurs occasionnels qui forment des groupes s'orienteront plutôt vers la formation «l'essentiel des méthodes d'animation».

➔ Une formation de formateur 100% concrète

Tous les apports donnent lieu à des entraînements, il est à chaque étape du programme proposé aux participants d'appliquer les apports à leurs propres actions de formation.

Le programme de la formation

Quelques fondamentaux de la pédagogie des adultes

- Les modes d'apprentissage.
- Les critères qui impactent la mise en application des acquis d'une formation.

Démarrer une formation individuelle

- Se positionner, présenter l'objectif.
- Comprendre les attentes de l'apprenant
- Comment faire face à un apprenant non motivé par la formation.
- Établir les « règles du jeu » pendant la formation individuelle.

Organiser une séquence pédagogique

- Définir ses objectifs pédagogiques.
- Les 3 étapes à respecter pour animer des séquences pédagogiques efficaces.
- Concevoir des séquences pédagogiques courtes et efficaces.

Identifier les points de progrès de l'apprenant

- Établir un diagnostic partagé des pratiques professionnelles de l'apprenant.
- Identifier les points d'amélioration prioritaires à mettre en œuvre.
- Définir un plan de progrès.

Réaliser des apports clairs et structurés

- Les règles de base pour effectuer une démonstration.
- Les techniques pour faire « vivre » un apport : structure, présentation de concept ou de méthode, utilisation d'exemples.

Faire réaliser un exercice pratique

- Exercices d'application, entraînement sur une étude de cas, entraînement en réel.
- Comment exprimer les consignes.
- Comment s'assurer de l'implication de l'apprenant.
- Comment débrief.

Gérer la relation avec l'apprenant

- Apporter des réponses aux questions et objections.
- Faire face à l'incompréhension.
- Gérer les résistances au changement.

Gérer le timing

- Gérer les temps de parole : trouver l'équilibre entre l'expression... Et la digression.
- Savoir recentrer le débat.
- Faire face au stress du timing, les astuces pour ne pas déborder.

Conclure une formation

- Valider l'atteinte des objectifs.
- Faire s'engager l'apprenant sur la mise en application.
- Les différentes méthodes pour faire établir un plan d'action.
- Les techniques pour conclure positivement en insufflant confiance et enthousiasme.

Dates des sessions à Paris

2 jours

- 12 - 13 novembre 2026
- 3 - 4 mars 2027
- 12 - 13 mai 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Formation tutorat

Réussir dans son rôle de tuteur

Formation pour tuteurs en entreprise et maîtres d'apprentissage

1 jour pour maîtriser toutes les dimensions du rôle de tuteur et acquérir les compétences pour réussir sa mission de tutorat.

Cette formation s'adresse à tout collaborateur ayant dans le cadre de son entreprise un rôle de tuteur quel qu'en soit le cadre légal : contrats d'alternance, contrats de professionnalisation, intégrant...

➔ Une formation à distance

La formation se déroule intégralement à distance en petits groupes pour permettre une forte individualisation.

➔ Une formation dense et outillée

A chaque étape du programme, il est proposé à chaque participant de travailler sur son propre cas de tutorat, à l'aide d'outils pratiques : check-list, matrice de plan d'action...

➔ Une formation pratique et concrète

Toutes les situations professionnelles liées au tutorat sont abordées sur la base de mises en situation et d'entraînement, avec des repères méthodologiques simples et aisément applicables.

Une formation centrée sur les besoins du tutoré et du tuteur

➔ L'esprit de cette formation est de mettre le tutoré au cœur du dispositif, en partant de ses besoins et attentes, tout en accompagnant les tuteurs dans la recherche de leur leadership. Il s'agit de faire de la relation tuteur-tutoré une relation « gagnant-gagnant ».

Le programme de la formation

Les enjeux et le contexte du tutorat

- Les enjeux pour l'entreprise, le « tutoré », le tuteur.
- L'essentiel du cadre légal des contrats d'alternance : contrats d'apprentissage, périodes de professionnalisation.

Les attentes et besoins des « tutorés »

- Typologie des attentes de professionnalisation, d'accompagnement, de reconnaissance et d'autonomie.
- Les caractéristiques des jeunes générations.

Trouver son positionnement en tant que tuteur

- La valeur ajoutée du tuteur : missions et compétences associées.
- Les 3 caractéristiques du « tuteur idéal ».
- Légitimité et leadership en tant que tuteur.

Préparer l'intégration du « tutoré »

- Identifier les informations à transmettre à son arrivée : la check-list des documents utiles
- Communiquer en interne sur son arrivée
- La préparation du plan d'actions en lien avec les besoins de l'équipe, de l'entreprise et avec ceux de l'école.
- Identifier les étapes clés des premières semaines.

Réussir l'accueil du « tutoré »

- Installer le cadre relationnel : mettre en

place la confiance et les règles du jeu.

- Anticiper les situations à risque : détecter les signaux faibles, se montrer pro-actif.
- Mettre en place le cadre relationnel avec le(s) hiérarchiques et les différents interlocuteurs en interne.
- Co-finaliser le plan d'actions des premières semaines avec l'alternant, en valoriser les bénéfices ; le faire évoluer.

Former, transmettre

- Les différentes manières d'apprendre : apprentissages formel, informel, non-formel.
- Le cercle de l'apprentissage et le rôle du tuteur.
- Identifier les activités formatrices.
- Adopter une attitude pédagogique dans le cadre spécifique du tutorat.

Suivre, accompagner le parcours du « tutoré »

- Réaliser des points d'étapes efficaces.
- Préparer et donner un feed-back constructif.
- Entretenir la motivation dans la durée.

Réorienter, recadrer

- Identifier les blocages, gérer les erreurs.
- Réagir aux signes de démotivation.
- Recadrer en cas de manquements aux « règles du jeu ».
- Gérer une situation relationnelle délicate.

Déroulement

Formation en classe virtuelle en 1 jour :

- 2 février 2027

Pré-requis

- Être déjà tuteur ou maître d'apprentissage avec un « tutoré » en « exercice »
- Ou accueillir un alternant ou apprenti pendant la formation

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

750 € HT

Manager et coacher des formateurs

2 jours pour maîtriser toutes les composantes du management et de l'animation d'une équipe de formateurs.

Cette formation s'adresse à toute personne ayant à manager des formateurs, soit en mode hiérarchique, soit en mode transversal.

- ➡ Une formation qui aborde les situations très concrètes que rencontre un manager de formateurs que ce soit en ligne hiérarchique ou en transversal : entretiens réguliers, moments de démotivation, réunions pédagogiques, suivi du lancement d'une nouvelle formation...
- ➡ Une formation qui apporte des outils concrets : guides d'entretien, grilles d'observation et d'évaluation, grilles de conception de réunion.

Le programme de la formation

Identifier son positionnement en tant que manager de formateur

- Définir son rôles et ses missions en tant que manager de formateurs, hiérarchique ou transversal.
- Se positionner vis-à-vis d'anciens collègues.
- Les spécificités des modes du management hiérarchique / transversal.

Adapter son management au niveau d'autonomie des formateurs

- Évaluer concrètement le niveau d'autonomie de chacun des formateurs.
- Choisir le mode de management adapté.
- Analyser les phénomènes de motivation et de démotivation chez les formateurs.

Analyser la performance des formateurs

- Identifier les compétences clés, les comportements attendus.
- Dresser le bilan collectif et individuel des compétences.
- Établir son plan de coaching.

Partager un plan de progrès avec chaque formateur

- Partir des faits marquants.
- Repérer les points forts.
- Pratiquer une écoute active des difficultés, attentes, réticences.
- Co-construire un plan de progrès.

Utiliser les ressources du coaching opérationnel pour renforcer la qualité des animations

- Entretiens de coaching (par exemple pour faire le point après une animation).
- Accompagnement dans la préparation d'une formation.
- Entraînement à l'animation.
- Accompagnement en animation.

Piloter la conception de nouvelles formations

- Établir et communiquer le « cahier des charges » au formateur.
- Planifier la conception : jalons de validation.
- Suivre son avancement, identifier les éventuels blocages.
- Valider une conception pédagogique.

Réaliser des réunions pédagogiques efficaces

- Clarifier ses objectifs.
- Identifier les messages clés.
- Favoriser l'échange de bonnes pratiques entre formateurs.

Suivre l'activité des formateurs

- Mettre en place un système d'évaluation, à chaud/à froid.
- Analyser les résultats, définir les actions correctives.
- Communiquer sur l'évaluation vis-à-vis des formateurs.

Dates des sessions à Paris

2 jours

- 9 – 10 mars 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Concevoir et animer en distanciel

L'essentiel de la formation à distance

2 jours pour maîtriser les méthodes pédagogiques spécifiques au distanciel.

Cette formation est destinée aux formateurs permanents et occasionnels, aux experts techniques/produits, aux managers et aux formateurs indépendants qui souhaitent concevoir et animer des

➔ Une formation en classe virtuelle

qui permet à la fois de se former et d'expérimenter, en tant que participant, les conditions de succès de ce mode de formation et les outils spécifiques.

➔ Un accompagnement dans la durée sur votre cas de conception et d'animation à distance

Cette formation est organisée sur deux journées non consécutives pour laisser une intersession, pendant lesquelles il vous est proposé d'appliquer les bonnes pratiques à votre propre projet.

➔ Une formation outillée de fiches pratiques

pour vous aider dans la mise en œuvre de vos prochaines formations à distance

Le programme de la formation

Les différences entre pédagogie présentielle et pédagogie distanciel

- Les freins d'ordre technique pour les participants.
- La nécessité de tenir l'attention des participants pour éviter la dispersion (mails, sms...)
- Le dosage entre apports animateur et échanges entre participants.
- Les méthodes d'animation spécifiques au distanciel pour organiser la participation.
- La posture du formateur en formation à distance.
- Comment favoriser l'établissement d'une vraie dynamique de groupe favorable à l'apprentissage ?

Séquencer le projet, repenser la progression pédagogique

- Calibrer la durée de la formation à distance.
- Définir le nombre de participants minimum et maximum.
- Identifier les séquences de formation synchrones, en classe virtuelle.
- Identifier les séquences de formation asynchrones et les ressources nécessaires, formaliser les travaux d'intersession.
- Organiser le plan général de la formation et rythmer son timing.
- Formaliser l'itinéraire pédagogique.

Les techniques d'animation spécifiques aux classes virtuelles

- Les moyens pour rendre les participants actifs : chat, questions, sondages, tableaux blancs...
- Les outils collaboratifs complémentaires pour faire travailler les participants : post-it virtuels, cartes mentales, outils de quizz, nuages de mots....

Avant le démarrage de la classe virtuelle

- Organiser son espace physique.
- Organiser son espace virtuel.

Accueillir les participants

- Comment faire patienter les premiers arrivés.
- Comment rassurer sur les aspects techniques.
- Comment gérer les retardataires.
- Les premières diapositives pour faciliter l'accès.

Animer les séquences pédagogiques

- Quelles consignes donner aux participants pour les tenir en attention, susciter l'envie et la curiosité.
- Le rôle de l'animateur, comment répartir la parole.
- Les astuces pour faciliter la participation.
- L'utilisation du chat pour organiser les échanges.
- Gérer les situations d'animation difficiles spécifiques aux classes virtuelles.

Déroulement

Formation en classe virtuelle en 1 jour + 1 jour :

- 2 - 9 novembre 2026
- 19 - 25 mars 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Mise en situation d'animation en classe virtuelle

Tarif par participant

1 250 € HT

Concevoir un parcours pédagogique en e-learning

2 jours pour maîtriser les méthodes essentielles pour concevoir un parcours pédagogique en e-learning

Cette formation s'adresse à toute personne personnes voulant construire des formations e-learning

- ➔ **Une formation pratique :**
A chaque étape du programme, vous appliquez les apports au projet de conception de parcours e-learning que vous souhaitez mettre en oeuvre.
- ➔ **Une formation à distance en classe virtuelle**
sur deux journées non consécutives pour que vous puissiez, en intersession déjà utiliser les acquis du premier jour pour avancer sur votre projet et en journée 2 bénéficier du retour du formateur et du groupe.
- ➔ **Une formation outillée de fiches pratiques et d'un cahier de conception**
pour vous aider dans la mise en œuvre de vos prochains dispositifs.

Le programme de la formation

Identifier le périmètre de la formation et définir des objectifs opérationnels et pédagogiques

- Se fixer des objectifs réalistes en fonction de la durée visée.
- Définir les objectifs pédagogiques : identifier les savoirs et savoir-faire à transmettre.
- Distinguer contenus et messages.
- Formaliser les messages.
- Organiser la progression pédagogique.

Définir le parcours pédagogique

- Choisir le type de parcours : blended ou totalement asynchrone.
- Définir le nombre de séquences.
- Organiser les séquences pédagogiques.
- Définir son timing.
- Formaliser le synopsis.
- Cadrer la communication et positionner les modalités destinées à motiver les apprenants tout au long du parcours.

Associer les modalités pédagogiques

- Choisir les outils digitaux pour réaliser ses supports.
- Scénariser la formation en associant les modalités pédagogiques aux séquences pédagogiques.
- Rédiger les écrans : bonnes pratiques selon le type d'écran (activités synthèses, etc).
- Formaliser le story-board.

Positionner les étapes d'évaluation

- Les modalités qui permettent d'évaluer l'appropriation des contenus
- Focus sur la rédaction des quiz de validation des acquis.

Déroulement

Formation en classe virtuelle en 1 jour + 1 jour :

- 2 - 16 novembre 2026
- 2 - 9 avril 2027

Pré-requis

Aucun

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

1 250 € HT

Utiliser l'IA en formation

L'outil incontournable du formateur

2 jours pour maîtriser l'essentiel des fonctionnalités de l'IA dans la formation.

Cette formation est destinée aux formateurs permanents et occasionnels, aux managers et aux formateurs indépendants qui souhaitent intégrer l'IA dans leurs pratiques pédagogiques.

➡ Une formation en classe virtuelle, pratique et concrète

qui permet à la fois de se former et d'expérimenter, en tant que participant, les outils spécifiques de l'IA à distance. A chaque étape du programme, vous appliquez les apports à votre projet de formation.

➡ Une formation individualisée

Nous privilégions pour cette formation des petits groupes qui permettent une véritable individualisation pour aider chacun à améliorer ses formations.

Il est proposé à chaque participant d'apporter les éléments d'une formation qu'il souhaite optimiser et de travailler sur ses propres supports pendant la formation avec les conseils du consultant.

Le programme de la formation

Découvrir l'IA au service de la formation : enjeux et opportunités

- L'impact de l'IA sur les pratiques pédagogiques.
- Panorama d'outils et solutions d'IA utiles en formation : chatgpt, Adobe firefly, gamma, quizwizard.
- Les usages pertinents de l'IA en formation.
- Quelles précautions éthiques et déontologiques pour une utilisation responsable de l'IA en formation.

Maîtriser les bases de l'interaction avec l'IA

- Les principes d'une requête efficace.
- Les erreurs à éviter et les bonnes pratiques pour optimiser ses échanges avec les outils d'IA.

Concevoir des formations intégrant l'IA

- Définir des objectifs pédagogiques adaptés à l'utilisation de l'IA : quels acquis visés, quels outils mobiliser.
- Construire un déroulé pédagogique optimisé par l'IA.
- Créer des outils pédagogiques variés avec l'IA : supports visuels, exercices, études de cas, simulations.
- Comment intégrer l'IA dans la conception de supports d'animation favorisant l'appropriation et l'autonomie.

Animer des formations avec l'IA : méthodes et outils

- Animer une session en combinant les outils d'IA et les techniques d'animation classiques.
- Quelles méthodes pour maintenir l'engagement des participants tout au long de la formation.

Évaluer et analyser l'impact de ses formations avec l'IA

- Concevoir et intégrer des outils d'évaluation automatisés : évaluations à chaud, à froid...
- Analyser les résultats des apprenants et communiquer les résultats et les recommandations.
- Quelques précautions pour garantir la fiabilité et l'objectivité des évaluations automatisées.

Déroulement

2 jours en classe virtuelle

- 23 - 24 novembre 2026
- 18 - 19 janvier 2027

Pré-requis

- Expérience de la conception pédagogique,
- Avoir un projet de formation à créer ou à refondre avec l'IA

Validation des acquis

Application au projet personnel

Tarif par participant

1 350 € HT

Évaluer efficacement ses formations

Mesurer l'impact de vos dispositifs

1 jour pour maîtriser les dispositifs d'évaluation de vos formations.

Cette formation est autant destinée aux formateurs internes qu'aux consultants formateurs externes qui souhaitent professionnaliser leur approche des dispositifs d'évaluation.

➡ Une formation pratique et outillée.

Sur tous les points du programme, des outils pratiques sont remis aux participants pour mettre en œuvre les acquis de la formation sur leur prochain projet de formation, cahier de conception d'évaluation, format type de questionnaires d'attentes...

NB : Cette formation peut être complétée par la formation intensive « l'essentiel pour concevoir une formation »

➡ Une formation de formateur 100% concrète.

Tous les apports donnent lieu à une application aux projets des participants.

Le programme de la formation

Définir le dispositif d'évaluation

- Identifier les différents types d'évaluation et les moments associés
- Pour chaque type d'évaluation, repérer les outils associés
- L'évaluation diagnostique
Identifier les pré requis
- Choisir le mode de validation des pré-requis
- Construire les outils

L'évaluation formative

- Identifier les moments-clés pendant la formation
- Identifier les méthodes pédagogiques à intégrer pour mener l'évaluation formative

L'évaluation à chaud

- Le cadre de référence de l'évaluation à chaud : définir le résultat attendu, anticiper l'évaluation des conditions de succès
- Construire les grilles d'évaluation à chaud

L'évaluation sommative

- Construire les outils de validation des acquis et notamment les quiz

L'évaluation à froid

- Identifier les indicateurs de mesure des résultats terrain
- Choisir les modalités d'évaluation à froid
- Suivre le dispositif de formation dans une logique d'amélioration continue
- Analyser les résultats des différentes évaluations du dispositif
- Communiquer sur les résultats
- Définir et suivre les actions correctives

Cycle de formation

Cette formation peut être complétée par « l'essentiel pour concevoir une formation »

Déroulement

1 jour en classe virtuelle

- 12 octobre 2026
- 11 décembre 2026
- 1er mars 2027
- 26 avril 2027

Pré-requis

- Avoir suivi le module « l'essentiel pour concevoir une formation » ou
- Maîtriser les fondamentaux de la conception pédagogique

Validation des acquis

Quiz en ligne

Tarif par participant

850 € HT

Réaliser ces formations dans votre entreprise

Au delà de 5 personnes à former, nous pouvons réaliser ces formations dans votre entreprise avec différents niveaux d'adaptation :

La formation de formateur peut être **délivrée à l'identique** de la formation inter-entreprises.

Ce mode d'intervention répond aux attentes des équipes de formateurs dont le besoin de formation est homogène et en ligne avec le programme du stage.

La formation peut être **adaptée à vos spécificités**.

Dans ce cas, nous étudions, en amont, avec vous, les adaptations à effectuer :

- sur le plan des contenus : thèmes à ajouter, à supprimer,
- sur le plan de l'animation : mises en situation des participants sur leurs propres formations.

La formation peut être construite **complètement sur mesure** en fonction de vos besoins.

Dans ce cas, nous étudions avec vous votre besoin pour votre équipe, et concevons une formation sur mesure en nous appuyant sur nos contenus et l'expérience de nos consultants.

Exemples d'interventions :

- Pour des experts de la gestion privée, deux journées intensives pour apporter des techniques d'animation participative dans leurs actions de formation destinées aux conseillers en patrimoine.
- Pour le personnel de santé d'un établissement psychiatrique, une formation de formateur à l'affirmation de soi pour leur permettre d'animer des ateliers avec des jeunes souffrant d'anxiété sociale.
- Pour un organisme spécialisé dans le conseil et la qualité, un cursus conception pédagogique et animation de formation pour tous les collaborateurs ayant un rôle de formation en interne ou chez les clients.
- Pour un laboratoire cosmétique, une formation de deux jours pour professionnaliser la formation produit des distributeurs et des nouveaux entrants.

Cycle Devenir Formateur en Efficacité Personnelle

3 x 3 jours pour être prêt à animer des formations
à la communication, à l'affirmation de soi et à la gestion du stress.

Ce cycle s'adresse aux personnes qui ont une expérience professionnelle réussie et de l'intérêt pour les méthodes de développement de l'efficacité personnelle en situation professionnelle

Il permet en 9 jours d'acquérir des méthodes pédagogiques pour intervenir dans ce domaine et des contenus-clés.

➡ Des contenus formalisés, prêts à l'emploi

Sur chaque point du programme vous disposez :

- de contenus formalisés
- et de méthodes pédagogiques : cas, exercices...

➡ Une méthode d'animation solide

Le guide animateur qui vous est remis comprend le slide show, les exercices, les cas et les consignes d'animation détaillées. Pendant le cycle vous vous entraînez avec votre coach à animer les séquences les plus importantes.

➡ A l'issue du cycle, vous êtes prêt à animer !

Les thèmes sur lesquels vous serez capable d'animer

La communication interpersonnelle

Mettre en place une relation favorisant une bonne communication

- Maîtriser la synchronisation verbale/non verbale.
- Développer une écoute fine et précise de l'autre, décoder son cadre de référence.
- Faire preuve d'empathie sincère.
- Décoder les mécanismes nuisibles à une bonne communication : interprétations, sélections, généralisations.

Exprimer ses idées

de façon claire et persuasive

- Gagner en confiance et en authenticité.
- Développer son charisme et son sens de la répartie.
- Clarifier ses propos, émettre une idée, une suggestion.
- Argumenter, faire passer un message, donner du relief à ses idées
- Faire face positivement à la contradiction.

Gagner en assurance face à un auditoire

- Gérer son trac dans les situations de prise de parole en public.
- S'intégrer dans un groupe, faire entendre ses idées.
- Répondre aux questions et objections.

Gagner en flexibilité dans sa communication

- Identifier ses préférences de communication.
- Élargir ses registres de communication.

Communiquer dans les situations difficiles

- Maîtriser ses émotions.
- Faire face à l'antagonisme, aux manifestations de mauvaise foi, à la langue de bois, aux tentatives manipulatoires.
- Sortir des situations de blocage.

L'affirmation de soi

Prendre conscience de son propre profil

- Auto diagnostic de personnalité.
- Identification des comportements assertifs et des comportements refuge.

Comprendre les fondements de l'affirmation de soi

- Les principes d'affirmation de soi.
- Les mécanismes des situations de tension.

Réagir aux comportements parasites

- Repérer chez ses interlocuteurs les comportements qui bloquent le dialogue.
- Faire face aux attaques, à la passivité, aux tentatives de manipulation.

Utiliser les outils de l'assertivité dans son quotidien professionnel

- Affirmer une position.
- Formuler une demande.
- Dire non tout en préservant la relation.
- Poser ses limites.
- Négocier un délai.
- Exprimer une critique constructive.
- Prévenir les conflits.

Faire face aux situations de tension avec assertivité

- Gérer les situations délicates avec ses collègues, ses supérieurs, ses collaborateurs.
- Se préserver dans les situations de conflit ouvert.

La gestion du stress

Identifier son attitude face au stress

- Les symptômes à repérer.
- Les sources de stress.
- Les réactions face au stress.

Identifier son attitude face aux stresseurs

- Analyser ses propres mécanismes de réactions face aux stresseurs.
- Prendre conscience de son positionnement vis à vis des autres et de soi-même.
- Analyser son comportement sous pression.

Reprendre le contrôle

- Faire le diagnostic des domaines sur lesquels on peut agir.
- Maintenir son niveau d'énergie.
- Gérer sa stabilité émotionnelle.

Gérer les stresseurs

- Faire face aux sollicitations.
- Poser ses limites en évitant le conflit.
- Faire respecter ses frontières et augmenter sa propre capacité à faire face.
- Savoir dire non quand c'est nécessaire.
- Utiliser les outils de la CNV pour anticiper les situations stressantes.

Gérer les périodes de forte charge

- Évaluer son niveau de fatigue.
- Les clés pour se régénérer physiquement.
- Les clés pour gérer la fatigue morale.

Dates des sessions à Paris

9 jours

Promotion 8

- 14 - 15 octobre 2026
- 17 - 18 - 19 novembre 2026
- 8 - 9 - 10 décembre 2026
- 12 janvier 2027

Promotion 9

- 18 - 19 novembre 2026
- 8 - 9 - 10 décembre 2026
- 12 janvier 2027
- 13 - 14 janvier 2027
- 15 février 2027

Promotion 10

- 9 - 10 décembre 2026
- 12 janvier 2027
- 13 - 14 janvier 2027
- 15 - 16 - 17 février
- 16 mars 2027

Promotion 1

- 13 - 14 janvier 2027
- 15 - 16 - 17 février 2027
- 16 - 17 - 18 mars 2027
- 27 avril 2027

Promotion 2

- 16 - 17 février 2027
- 16 - 17 - 18 mars 2027
- 27 - 28 - 29 avril 2027
- 25 mai 2027

Pré-requis

Expérience professionnelle de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

3 450 € HT

Cycle Devenir Formateur en Management

3 x 3 jours pour être prêt à animer des formations managériales

Ce cycle s'adresse aux personnes qui ont une expérience de manager réussie et l'envie de transmettre les bonnes pratiques. Il permet en 9 jours d'acquérir des méthodes pédagogiques pour intervenir dans ce domaine et des contenus-clés.

➔ Des contenus formalisés, prêts à l'emploi

Sur chaque point du programme vous disposez :

- de contenus formalisés,
- et de méthodes pédagogiques : cas, exercices...

➔ Une méthode d'animation solide

Le guide animateur qui vous est remis comprend le slide show, les exercices, les cas et les consignes d'animation détaillées. Pendant le cycle vous vous entraînez avec votre coach à animer les séquences les plus importantes.

➔ A l'issue du cycle, vous êtes prêt à animer !

Les thèmes sur lesquels vous serez capable d'animer

Le management d'équipe

Développer sa compétence managériale

- Qu'est-ce que manager ?
- Identifier les rôles et les missions du manager.
- Déjouer les pièges de la fonction.
- Apprendre à gérer des paradoxes.

Piloter la performance

- Maîtriser son activité.
- Fixer les objectifs et les communiquer.
- Identifier les facteurs clés de l'amélioration de la performance de l'équipe.
- Déterminer le niveau d'autonomie des membres de l'équipe.
- Adapter son management au niveau d'autonomie de ses collaborateurs : de la directivité à la délégation.

Motiver au quotidien

- Identifier les principaux leviers motivationnels.
- Réagir aux symptômes de la démotivation.
- Faire du suivi des objectifs une occasion de remobilisation.
- Obtenir l'implication des collaborateurs.
- Faire adhérer à des objectifs ambitieux.

S'entraîner à résoudre les cas difficiles

- Manager des anciens collègues.
- Manager des experts.
- Manager une équipe hétérogène.
- Manager des collaborateurs de la génération Y.
- Savoir recadrer, rappeler les « règles du jeu ».

Le management par les compétences

Analyser la performance de ses collaborateurs

- Identifier les compétences clés, les comportements attendus.
- Dresser le bilan collectif et individuel des compétences de son équipe.
- Établir son plan de coaching.

Partager le diagnostic avec son collaborateur

- Partir des faits marquants.
- Reconnaître les points forts.
- Pratiquer une écoute active des difficultés rencontrées, des attentes, des réticences.
- Co-construire un plan de progrès partagé.
- Le cas particulier de l'intégration de nouveaux collaborateurs.

Utiliser toutes les ressources du coaching

- Entretiens de coaching.
- Trainings.
- Coaching sur le poste de travail.
- Accompagnement terrain.
- Organisation de binômes.
- Savoir débriefing une séance de coaching, formuler un feed back.

Assurer le suivi régulier de ses actions

- Reconnaître et valoriser les progrès.
- Fixer de nouveaux objectifs.

L'animation de réunions

Préparer sa réunion

- Clarifier ses objectifs.
- Identifier les messages clés, caler un timing réaliste.
- Le cas des réunions régulières : éviter la routine.
- Le cas des réunions de lancement d'actions : obtenir l'engagement.
- Le cas des réunions de résolution de problème : favoriser la prise de décision collective.
- Le cas des réunions de « crise » : engager dans l'action.
- Le cas des réunions de training : soigner la pédagogie.
- Le cas des réunions à distance

Animer des réunions mobilisatrices

- Réussir le démarrage de la réunion.
- Faire participer, émerger les idées et l'engagement, gérer la prise de parole.
- Varier les plaisirs en alternant différentes méthodes d'animation.
- Gérer et recentrer les débats.
- Conclure sa réunion en engageant dans l'action.

Affirmer son leadership en réunion

- Trouver le juste positionnement face au groupe.
- Maîtriser les principes de la dynamique de groupe.
- Structurer son discours, faire passer des messages forts.
- Répondre aux questions « pièges » et objections.

Gérer les situations difficiles

- Retardataires, interruptions téléphoniques, smartphones...
- Bavards, postures de retrait, digressions.
- Tensions, « prises de pouvoir », oppositions.

Dates des sessions à Paris

9 jours

Promotion de janvier à avril 2027

- 26 – 27 janvier 2027
- 24 - 25 - 26 février 2027
- 24 - 25 – 26 mars 2027
- 26 avril 2027

Pré-requis

Expérience de management de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

3 450 € HT

Cycle Devenir Formateur en Efficacité Professionnelle

3 x 3 jours pour être prêt à animer des formations en efficacité professionnelle

Ce cycle s'adresse aux personnes qui ont une expérience professionnelle réussie et envie de la transmettre
Il permet en 9 jours d'acquérir des méthodes pédagogiques pour intervenir dans ce domaine et des contenus-clés.

➡ Des contenus formalisés, prêts à l'emploi

Sur chaque point du programme vous disposez :

- de contenus formalisés
- et de méthodes pédagogiques : cas, exercices...

➡ Une méthode d'animation solide

Le guide animateur qui vous est remis comprend le slide show, les exercices, les cas et les consignes d'animation détaillées.
Pendant le cycle vous vous entraînez avec votre coach à animer les séquences les plus importantes.

➡ A l'issue du cycle, vous êtes prêt à animer !

Les thèmes sur lesquels vous serez capable d'animer

Le management du temps

Diagnostiquer sa propre gestion du temps

- Identifier les facteurs psychologiques qui impactent la gestion du temps au quotidien.
- Faire le point sur les avantages et inconvénients de son rapport au temps.
- Repérer ses marges de manoeuvre par rapport au temps.

Définir ses priorités

- Clarifier ses missions.
- Distinguer les activités à forte valeur ajoutée de sa fonction.
- Définir les objectifs de changement dans le management de son temps.
- Repérer les bénéfices attendus d'une meilleure gestion de son temps sur le plan professionnel et personnel.

Les principes clés de la gestion du temps

- Les lois du temps.
- Passer du temps subi au temps choisi : revoir son organisation personnelle.
- Faire face aux imprévus, à l'urgence.

Faire face à l'urgence créée par les nouveaux moyens de communication

- Quelques clés pour faire face à l'afflux de mails.
- Gérer son agenda électronique.
- Optimiser l'utilisation du téléphone mobile.

Mieux gérer les activités chronophages

- Repérer les mangeurs de temps.
- Limiter l'impact des mangeurs de temps.

S'affirmer pour mieux gérer son temps

- Faire face aux interruptions.
- Négocier des délais, Savoir dire non.

Les styles de temps

- Auto-diagnostic.
- Identifier les avantages et les risques de son style.
- Plan d'actions.

La gestion de conflit

Le mécanisme du conflit

- L'origine des conflits et les étapes de l'escalade.
- Les différents types de conflits.
- A quoi sert le conflit ?
- Les facteurs qui favorisent le développement du conflit.
- Les conséquences des situations conflictuelles.

Prévenir la montée du conflit

- Gérer les incompréhensions.
- Gérer les agressions, la violence verbale.
- Repérer les représentations mentales négatives.

Les réponses à la sortie du conflit

- Diagnostiquer les situations de blocage.
- Analyser les intérêts divergents.

- Évaluer la recherche d'influence personnelle.

La régulation du conflit

- Repérer les attitudes caractéristiques des situations de conflit et leurs conséquences.
- Accéder à ses émotions, gérer sa colère, se maîtriser.
- Se comporter en situation de conflit.
- Faire baisser la pression.

La sortie de conflit

- Par la négociation.
- Par la médiation.
- Par la communication.

La prévention des conflits

- Repérer les situations potentiellement à risque.
- Développer l'empathie.
- Entretenir une dynamique personnelle protectrice.

L'animation de réunion

Préparer sa réunion

- Clarifier ses objectifs.
- Identifier les messages clés, caler un timing réaliste.
- Le cas des réunions régulières : éviter la routine.
- Le cas des réunions de lancement d'actions : obtenir l'engagement.
- Le cas des réunions de résolution de problème : favoriser la prise de décision collective.
- Le cas des réunions de « crise » : engager dans l'action.
- Le cas des réunions de training : soigner la pédagogie.
- Le cas des réunions à distance (téléphone, visio et web) : les règles à observer.

Animer des réunions mobilisatrices

- Réussir le démarrage de la réunion.
- Faire participer, émerger les idées et l'engagement, gérer la prise de parole.
- Varier les plaisirs en alternant différentes méthodes d'animation.
- Gérer et recentrer les débats.
- Conclure sa réunion en engageant dans l'action.

Affirmer son leadership en réunion

- Trouver le juste positionnement face au groupe.
- Maîtriser les principes de la dynamique de groupe.
- Structurer son discours, faire passer des messages forts.
- Répondre aux questions « pièges » et objections.

Gérer les situations difficiles

- Retardataires, interruptions téléphoniques, smartphones...
- Bavards, postures de retrait, digressions.
- Tensions, « prises de pouvoir », oppositions...

Dates des sessions à Paris

9 jours

Promotion de janvier à mai 2027

- 13 – 14 janvier 2027
- 15 février 2027
- 25 – 26 mars 2027
- 26 avril
- 28 - 29 avril 2027
- 25 mai 2027

Pré-requis

Expérience professionnelle de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

3 450 € HT

Animer une formation Gestion du stress

2 + 1 jours pour être prêt à animer des formations sur la gestion du stress.

Cette formation est outillée d'un kit pédagogique complet : guide animateur, diaporama, exercices, mises en situation. A l'issue du 3ème jour vous êtes accrédité à animer avec ces contenus.

Le programme de la formation que vous serez capable d'animer

Identifier son attitude face au stress

- Les symptômes à repérer.
- Les sources de stress.
- Les réactions face au stress.

Identifier son attitude face aux stressseurs

- Analyser ses propres mécanismes de réactions face aux stressseurs.
- Prendre conscience de son positionnement vis à vis des autres et de soi-même.
- Analyser son comportement sous pression.

Reprendre le contrôle

- Faire le diagnostic des domaines sur lesquels on peut agir.
- Maintenir son niveau d'énergie.
- Gérer sa stabilité émotionnelle.

Gérer les stressseurs

- Faire face aux sollicitations.
- Poser ses limites en évitant le conflit.
- Faire respecter ses frontières et augmenter sa propre capacité à faire face.
- Savoir dire non quand c'est nécessaire.
- Utiliser les outils de la CNV pour anticiper les situations stressantes.

Gérer les périodes de forte charge

- Évaluer son niveau de fatigue.
- Les clés pour se régénérer physiquement.
- Les clés pour gérer la fatigue morale.

Dates des sessions à Paris

3 jours

- 16 – 17 février & 16 mars 2027

Pré-requis

Expérience professionnelle de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

1 450 € HT

Animer une formation Gestion de conflit

2 + 1 jours pour être prêt à animer des formations sur la gestion de conflit.

Cette formation est outillée d'un kit pédagogique complet : guide animateur, diaporama, exercices, mises en situation. A l'issue du 3ème jour vous êtes accrédité à animer avec ces contenus.

Le programme de la formation que vous serez capable d'animer

Le mécanisme du conflit

- L'origine des conflits et les étapes de l'escalade.
- Les différents types de conflits.
- A quoi sert le conflit ?
- Les facteurs qui favorisent le développement du conflit.
- Les conséquences des situations conflictuelles.

Prévenir la montée du conflit

- Gérer les incompréhensions.
- Gérer les agressions.
- Gérer la violence verbale.
- Repérer les représentations mentales négatives.

Les freins à la sortie du conflit

- Diagnostiquer les situations de blocage.
- Analyser les intérêts divergents.
- Évaluer la recherche d'influence personnelle.

La régulation du conflit

- Repérer les attitudes caractéristiques des situations de conflit et leurs conséquences.
- Accéder à ses émotions, gérer sa colère, se maîtriser.
- Se comporter en situation de conflit
- Faire baisser la pression.

La sortie de conflit par la négociation

- Une méthode efficace pour trouver des accords.
- Vérifier « l'écologie » de la solution.
- Retrouver la confiance.
- Renouer la relation.

La sortie de conflit par la médiation

- Trouver le médiateur pour résoudre le conflit.
- Les étapes d'un processus de médiation.
- Se comporter dans le rôle du médiateur.
- Les conditions de succès.

La sortie de conflit par la communication

- Développer une communication adaptée.
- Éviter de faire repartir le débat.
- Développer le lâcher prise.
- Envoyer les signes de reconnaissances adaptés.

La prévention des conflits

- Repérer les situations potentiellement à risque.
- Développer l'empathie.
- Entretenir une dynamique personnelle protectrice.

Dates des sessions à Paris

3 jours

- 18 - 19 novembre & 8 décembre 2026
- 28 – 29 avril & 25 mai 2027

Pré-requis

Expérience professionnelle de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

1 450 € HT

Animer une formation Communication interpersonnelle

2 + 1 jours pour être prêt à animer des formations sur la communication interpersonnelle.

Cette formation est outillée d'un kit pédagogique complet : guide animateur, diaporama, exercices, mises en situation. A l'issue du 3ème jour vous êtes accrédité à animer avec ces contenus.

Le programme de la formation que vous serez capable d'animer

Mettre en place une relation favorisant une bonne communication

- Maîtriser la synchronisation verbale/non verbale.
- Développer une écoute fine et précise de l'autre, décoder son cadre de référence.
- Faire preuve d'empathie sincère.
- Décoder les mécanismes nuisibles à une bonne communication : interprétations, sélections, généralisations.

Exprimer ses idées de façon claire et persuasive

- Gagner en confiance et en authenticité.
- Développer son charisme et son sens de la répartie.
- Clarifier ses propos, émettre une idée, une suggestion.
- Argumenter, faire passer un message, donner du relief à ses idées.
- Faire face positivement à la contradiction.

Gagner en assurance face à un auditoire

- Gérer son trac dans les situations de prise de parole en public.
- S'intégrer dans un groupe, faire entendre ses idées.
- Répondre aux questions et objections.

Gagner en flexibilité dans sa communication

- Identifier ses préférences de communication.
- Elargir ses registres de communication.

Communiquer dans les situations difficiles

- Maîtriser ses émotions.
- Faire face à l'antagonisme, aux manifestations de mauvaise foi, à la langue de bois, aux tentatives manipulatoires.
- Sortir des situations de blocage.

Dates des sessions à Paris

3 jours

- 14 - 15 octobre & 17 novembre 2026
- 17 - 18 mars & 27 avril 2027

Pré-requis

Expérience professionnelle de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

1 450 € HT

Animer une formation Affirmation de soi

2 + 1 jours pour être prêt à animer des formations sur l'assertivité

Cette formation est outillée d'un kit pédagogique complet : guide animateur, diaporama, exercices, mises en situation. A l'issue du 3ème jour vous êtes accrédité à animer avec ces contenus.

Le programme de la formation que vous serez capable d'animer

Prendre conscience de son propre profil

- Auto diagnostic de personnalité.
- Identification des comportements assertifs et des comportements refuge.

Comprendre les fondements de l'affirmation de soi

- Les principes d'affirmation de soi.
- Les mécanismes des situations de tension.

Réagir aux comportements parasites

- Repérer chez ses interlocuteurs les comportements qui bloquent le dialogue.
- Faire face aux attaques, à la passivité, aux tentatives de manipulation.

Utiliser les outils de l'assertivité dans son quotidien professionnel

- Affirmer une position.
- Formuler une demande.
- Dire non tout en préservant la relation.
- Poser ses limites.
- Négocier un délai.
- Exprimer une critique constructive.
- Prévenir les conflits.

Faire face aux situations de tension avec assertivité

- Gérer les situations délicates avec ses collègues, ses supérieurs, ses collaborateurs.
- Se préserver dans les situations de conflit ouvert.

Dates des sessions à Paris

3 jours

- 9 - 10 décembre & 12 janvier 2027
- 26 - 27 mai & 24 juin 2027

Pré-requis

Expérience professionnelle de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

1 450 € HT

Animer une formation

Management du temps

2 + 1 jours pour être prêt à animer des formations sur la gestion de son temps.

Cette formation est outillée d'un kit pédagogique complet : guide animateur, diaporama, exercices, mises en situation. A l'issue du 3ème jour vous êtes accrédité à animer avec ces contenus

Le programme de la formation que vous serez capable d'animer		Dates des sessions à Paris
Diagnostiquer sa propre gestion du temps - Identifier les facteurs psychologiques qui impactent la gestion du temps au quotidien. - Faire le point sur les avantages et inconvénients de son rapport au temps. - Repérer ses marges de manoeuvre par rapport au temps. Définir ses priorités - Clarifier ses missions. - Distinguer les activités à forte valeur ajoutée de sa fonction. - Définir les objectifs de changement dans le management de son temps. - Repérer les bénéfices attendus d'une meilleure gestion de son temps sur le plan professionnel et personnel. Les principes clés de la gestion du temps - Les lois du temps. - Passer du temps subi au temps choisi : revoir son organisation personnelle. - Faire face aux imprévus, à l'urgence.	Faire face à l'urgence créée par les nouveaux moyens de communication - Quelques clés pour faire face à l'afflux de mails. - Gérer son agenda électronique. - Optimiser l'utilisation du téléphone mobile. Mieux gérer les activités chronophages - Repérer les mangeurs de temps. - Limitier l'impact des mangeurs de temps. S'affirmer pour mieux gérer son temps - Faire face aux interruptions. - Négocier des délais. - Savoir dire non. Les styles de temps - Auto-diagnostic. - Identifier les avantages et les risques de son style. - Plan d'actions.	3 jours 13 – 14 janvier & 15 février 2027
		Pré-requis
		Expérience professionnelle de 5 ans minimum
		Validation des acquis
		Quiz en ligne Mise en situation d'animation
		Tarif par participant
		1 450 € HT

Animer une formation

Animation de réunion

2 + 1 jours pour être prêt à animer des formations sur la conduite de réunion.

Cette formation est outillée d'un kit pédagogique complet : guide animateur, diaporama, exercices, mises en situation. A l'issue du 3ème jour vous êtes accrédité à animer avec ces contenus.

Le programme de la formation que vous serez capable d'animer		Dates des sessions à Paris
Préparer sa réunion - Clarifier ses objectifs. - Identifier les messages clés, caler un timing réaliste. - Le cas des réunions régulières : éviter la routine. - Le cas des réunions de lancement d'actions : obtenir l'engagement. - Le cas des réunions de résolution de problème : favoriser la prise de décision collective. - Le cas des réunions de « crise » : engager dans l'action. - Le cas des réunions de training : soigner la pédagogie. - Le cas des réunions à distance (téléphone, visio et web) : les règles à observer. Animer des réunions mobilisatrices - Réussir le démarrage de la réunion. - Faire participer, émerger les idées et l'engagement, gérer la prise de parole.	- Varié les plaisirs en alternant différentes méthodes d'animation. - Gérer et recentrer les débats. - Conclure sa réunion en engageant dans l'action. Affirmer son leadership en réunion - Trouver le juste positionnement face au groupe. - Maîtriser les principes de la dynamique de groupe. - Structurer son discours, faire passer des messages forts. - Répondre aux questions « pièges » et objections. Gérer les situations difficiles - Retardataires, interruptions téléphoniques, smartphones... - Bavards, postures de retrait, digressions. - Tensions, « prises de pouvoir », oppositions systématiques.	3 jours 4 - 5 novembre & 1er décembre 2026 25 - 26 mars 2027 & 26 avril 2027
		Pré-requis
		Expérience de management de 5 ans minimum
		Validation des acquis
		Quiz en ligne Mise en situation d'animation
		Tarif par participant
		1 450 € HT

Animer une formation Management d'équipe

2 + 1 jours pour être prêt à animer des formations sur le management d'équipe.

Cette formation est outillée d'un kit pédagogique complet : guide animateur, diaporama, exercices, mises en situation.
A l'issue du 3ème jour vous êtes accrédité à animer avec ces contenus.

Le programme de la formation que vous serez capable d'animer

Développer sa compétence managériale

- Qu'est-ce que manager ?
- Identifier les rôles et les missions du manager.
- Déjouer les pièges de la fonction.
- Apprendre à gérer des paradoxes.

Piloter la performance

- Maîtriser son activité.
- Fixer les objectifs et les communiquer.
- Identifier les facteurs clés de l'amélioration de la performance de l'équipe.
- Déterminer le niveau d'autonomie des membres de l'équipe.
- Adapter son management au niveau d'autonomie de ses collaborateurs : de la directivité à la délégation.

Motiver au quotidien

- Identifier les principaux leviers motivationnels.
- Réagir aux symptômes de démotivation.
- Faire du suivi des objectifs une occasion de remobilisation.
- Obtenir l'implication des collaborateurs.
- Faire adhérer à des objectifs ambitieux.

S'entraîner à résoudre les cas difficiles

- Manager des anciens collègues.
- Manager des experts.
- Manager une équipe hétérogène.
- Manager des collaborateurs de la génération Y.
- Savoir recadrer, rappeler les règles du jeu.

Dates des sessions à Paris

3 jours

- 8 - 9 septembre & 6 octobre 2026
- 26 - 27 janvier 2027 & 24 février 2027

Pré-requis

Expérience de management de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

1 450 € HT

Animer une formation Manager Coach Manager par les compétences

2 + 1 jours pour être prêt à animer des formations sur le coaching managérial.

Cette formation est outillée d'un kit pédagogique complet : guide animateur, diaporama, exercices, mises en situation.
A l'issue du 3ème jour vous êtes accrédité à animer avec ces contenus.

Le programme de la formation que vous serez capable d'animer

Analyser la performance de ses collaborateurs

- Identifier les compétences clés, les comportements attendus.
- Dresser le bilan collectif et individuel des compétences de son équipe.
- Établir son plan de coaching.

Partager le diagnostic avec son collaborateur

- Partir des faits marquants.
- Reconnaître les points forts.
- Pratiquer une écoute active des difficultés rencontrées, des attentes, des réticences.
- Co-construire un plan de progrès partagé.
- Le cas particulier de l'intégration de nouveaux collaborateurs.

Utiliser toutes les ressources du coaching

- Entretiens de coaching.
- Trainings.
- Coaching sur le poste de travail.
- Accompagnement terrain.
- Organisation de binômes.
- Savoir débriefer une séance de coaching, formuler un feed back.

Assurer le suivi régulier de ses actions de coaching

- Faire le point régulièrement.
- Reconnaître et valoriser les progrès.
- Fixer de nouveaux objectifs.

Dates des sessions à Paris

3 jours

- 7 - 8 octobre & 3 novembre 2026
- 25 - 26 février 2027 & 24 mars 2027

Pré-requis

Expérience de management de 5 ans minimum

Validation des acquis

Quiz en ligne
Mise en situation d'animation

Tarif par participant

1 450 € HT



S'inscrire à une formation

Pour vous informer et vous accompagner dans l'inscription de vos collaborateurs à une formation :

contact@institut-superieur-formation.fr

ou

01 85 08 07 62

L'ISFORM est détenteur de la certification QUALIOPI pour les actions de formation, est enregistré dans Datadock et référencé dans les catalogues de financeurs.



Participer à l'une de nos formations

Nos formations se déroulent dans le centre de Paris dans le quartier Opéra-St Lazare afin d'être aisément accessibles à tous.

Elles démarrent à 9h30 le premier jour pour permettre aux personnes venant de régions d'arriver le matin même.

Pour organiser votre séjour, nous tenons à votre disposition des listes d'hôtels dans toutes les gammes de prix.

Centre adapté à la réception de personnes en situation de handicap et notamment aux personnes à mobilité réduite.



Renseignements et inscriptions :
contact@institut-superieur-formation.fr



<http://www.institut-superieur-formation.fr>
01 85 08 07 62