

## FORMATION DE TUTEURS



### OBJECTIFS DE FORMATION

- ⇒ Mettre en oeuvre un dispositif d'accompagnement individuel
- ⇒ Accompagner pédagogiquement et faire évoluer l'apprenant
- ⇒ Intégrer la dimension relationnelle à une mission de tutorat



### PROGRAMME DÉTAILLÉ

- **S'approprier le schéma général de la communication pour l'intégrer dans son comportement**
  - Le filtre ou la manière personnelle de « voir » la réalité
  - La notion de « rapport », ou l'art de créer un climat de confiance propice à un échange à valeur ajoutée.
- **Utiliser les techniques de l'écoute active pour mettre ses tutorés en confiance et les inciter à communiquer.**
  - Le schéma de l'écoute active
  - La reformulation (synthèse / écho)
- **Définir et formaliser un objectif de travail**
  - Les 6 critères d'un objectif opérationnel
  - L'écologie d'un objectif
  - La motivation à atteindre l'objectif, ou la notion de but
  - Lever les obstacles à la réalisation de l'objectif
  - La formalisation dans un PPP : Plan de Progrès Personnel
- **Identifier les spécificités pédagogiques en accompagnement individuel**
  - Le déroulé pédagogique en 7 étapes
- **La démonstration**
  - Le « faire-faire »
- **Dérouler un entretien complet de tutorat**
  - Savoir vendre les différents rôles du tuteur
  - La trame d'un entretien individuel
  - Les règles et principes de l'entretien individuel efficace
  - Les éléments à analyser et méthodes d'analyse
  - La construction de grilles d'évaluation
- **Evaluer les progrès du tuteur grâce au feed-back**
  - La structure en sandwich : + / - / +
  - La notion de piste d'action
  - Des opinions aux faits, pour faire preuve d'objectivité et éviter le rejet.
- **Savoir donner des signes de reconnaissance**
  - Le besoin nécessaire de signes de reconnaissance
  - Les types de signes de reconnaissance
  - La réactivité face aux signes de démotivation : de l'identification à l'action

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exercices de prise de conscience
- Exercices de communication
- Exercices de définition d'objectifs
- Jeu de rôle pour donner des signes de reconnaissance
- Rédaction de sa propre trame de la vente du tutorat
- Jeu de rôle pour donner un feed-back
- Jeu de rôle de conduite d'entretien
- ⇒ SUPPORT
  - Document du participant : synthèse et points clés de la formation remis au fur et à mesure du stage
  - Rédaction d'un plan d'actions individuel
- ⇒ EVALUATION
  - Grille d'évaluation des objectifs
- ⇒ ATTESTATION DE STAGE
  - Remise en fin de formation

#### MODALITÉS

- ⇒ DURÉE :  
2 jours, soit 14h de formation
- ⇒ TARIF (C) :  
**Tarif dégressif** (en fonction du nombre de participants inscrits sur 1 même session par un même tiers) :
  - 990 € nets / 1 part.
  - 842 € nets / 2 part.
  - 792 € nets / 3 part.

Les prix indiqués sont nets (HT à équivalence TTC), en application de l'art. 261.4-4e-a du CGI qui exonère les organismes de formation de TVA.

#### CALENDRIER

- ⇒ PARIS :
  - 16 et 17 février 2012
  - 14 et 15 mai 2012
  - 18 et 19 septembre 2012
  - 10 et 11 décembre 2012
- ⇒ LYON :
  - 16 et 17 février 2012
  - 14 et 15 mai 2012
  - 18 et 19 septembre 2012
  - 10 et 11 décembre 2012

#### PUBLIC

- ⇒ PERSONNES CONCERNÉES :  
Toute personne ayant à encadrer ou à former des apprenants dans le cadre de contrats de professionnalisation, d'apprentissage ou de périodes de professionnalisation
- ⇒ PRE REQUIS :  
Aucun
- ⇒ EFFECTIF :  
Minimum 4 participants  
Maximum 8 participants

#### INTERVENANT

Consultant Senior, expert de l'ingénierie pédagogique et qualifié en méthodes de communication interpersonnelle (type PNL, analyse transactionnelle, communication non violente...)

