



ACCOMPAGNER SUR LE TERRAIN UNE ACTION DE FORMATION

Utiliser les bons outils et la bonne posture pour faire progresser sur le terrain



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, missions, difficultés et cas pratiques relayés par les participants

Jour 1

1 | Transmettre un savoir ou un savoir faire

- La pyramide de l'apprentissage
- La sélection de la bonne densité d'information à transmettre
- L'intérêt pédagogique de l'analogie
- Les critères d'une explication pédagogique
- L'apprentissage par modélisation : la nécessaire préparation et exemplarité
- La démonstration et ses critères de réussite
- Les simulations et les précautions à prendre

2 | Formuler un feedback négatif recevable

- Le feedback direct pour pointer l'erreur
- Le feedback miroir pour favoriser la réflexion sur l'erreur
- La trame «e.f.f.i.c.a.s.» de questionnement pour enrichir son feedback miroir

3 | Conduire un débriefing d'acte métier

- Le choix entre débriefing ciblé et global
- La nécessité de valoriser le positif
- Les 3 temps du débriefing
- L'adaptation au niveau de maturité du collaborateur
- Les critères de fixation d'un objectif de progrès

Ancrage des acquis

- Consolidation / Plan d'action individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Lancer son accompagnement terrain sur de bons rails

- La nécessité de poser un cadre à la journée
- La focalisation sur 2 questions : quoi ? et comment ?
- L'étude du plan d'actions depuis la dernière rencontre : l'analyse des écarts
- Les objectifs pour la journée

5 | Assurer un suivi post-accompagnement

- Les principes de l'amélioration continue
- La nécessaire formalisation d'un Plan de Progrès Personnel
- L'entretien téléphonique de suivi

6 | Dépasser les résistances

- Les 4 étapes du processus d'apprentissage : les moments attendus de résistance
- La prise en compte des croyances et valeurs de l'individu face à un blocage
- Les techniques pour ramollir la résistance

Ancrage des acquis

- Consolidation / Plan d'action individuel
- **Eval'formation** et remise des attestations

@ S.A.V. Pédagogique : crédit mail 7/participant pendant 6 mois

Les activités pédagogiques Capite Corpus



DécliC > prendre conscience...



MécaniC > s'approprier une méthode...



PratiC > se mettre en situation...



VériDiC > s'entraîner dans son contexte...



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...



1 Transmettre un savoir ou un savoir-faire



2 Formuler un feedback négatif recevable



3 Conduire un débriefing d'acte métier



4 Lancer son accompagnement terrain sur de bons rails



5 Assurer un suivi post-accompagnement



6 Dépasser les résistances



Eval'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !



PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach, concepteur pédagogique



PUBLIC

Personnes concernées : Formateurs internes, managers de proximité, managers commerciaux

Prérequis : Formateur expérimenté

Effectif : préconisé 8 participants



MODALITÉS



Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel ou en distanciel



Training individuel : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)