



TRANSMETTRE ET ACCOMPAGNER SUR LE TERRAIN

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



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- Pour qui ? Formateurs ou tuteurs internes, managers de proximité, managers commerciaux
- Prérequis : Aucun
- Profil de l'intervenant : Formateur Senior et coach
- Durée du programme : 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

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

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

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ..

- | | |
|--|--|
|  "DécliC" : tests, auto-diagnostics pour activer la prise de conscience |  "MécaniC" : exercices mécaniques pour s'approprier les techniques |
|  "PratiC" : des simulations avec un cadre et un objectif définis |  "VéridiC" : un entraînement semi-réel pour faciliter le transfert |



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



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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



VOTRE FORMAT

Intra-entreprise : Votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent

Training individuel - un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise** : 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel** : 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



ECHANGER SUR VOS BESOINS PROGRAMMER UNE DATE



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **nous contacter**

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

ACC