

# Parcours 360 training : Formation "Former ses collaborateurs et les accompagner : transmission du savoir-faire, tutorat, coaching" + 3 x 1h30 d'accompagnement individuel



## CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans  
**votre ville** (ou à Distance)  
[www.performances.fr](http://www.performances.fr)  
code web : PTNFCA

CLIQUEZ ICI



## DURÉE : 5 jours

19h en présentiel (déjeuners de travail inclus) | 35h à distance

**PRIX : 2560.00 € HT** (3072.00 € TTC)



## PARTICIPANTS

Collaborateurs RH  
Managers

Collaborateurs impliqués dans un transfert de savoir-faire, une relation de formation, d'accompagnement, de coaching, de tutorat ou de mentorat.

**PRÉREQUIS** : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



## OBJECTIFS

- ▶ Transmettre et diffuser le savoir-faire.
- ▶ Favoriser la montée en compétence de vos collaborateurs.
- ▶ Former ses collaborateurs avec méthode et pédagogie.
- ▶ Maîtriser les techniques de tutorat, de mentorat et de coaching.

## PROGRAMME

### 1h30 d'accompagnement individuel à distance

#### Préparation personnalisée

- Analyse approfondie de votre contexte professionnel.
- Évaluation "Performances-Talents" : découvrez vos forces cachées grâce à notre questionnaire exclusif, suivi d'un débrief personnalisé.
- Mises en situation conçues pour révéler vos véritables besoins de formation.

### Formation de 2 jours

#### La préparation

- Clarifier sa mission, ses marges de manoeuvre et son positionnement : formateur, coach, tuteur ou mentor.
- Construire un parcours de formation : la décomposition en séquences, la progression pédagogique.
- Organiser l'alternance des séquences : ruptures de rythmes, changements de lieu, mises en situation, expériences ludiques.
- Stimuler la motivation des apprenants (notamment les juniors) : anticiper ou enrayer le décrochage.

#### La posture

- Les conditions de l'appropriation de connaissances chez les adultes : implication, autoformation, appropriation.
- Le triple métier du formateur : l'acteur, le coach et le metteur en scène.
- Soigner la relation avec l'apprenant : la création du contact, le dosage de l'amicabilité et de l'autorité, le contrat d'engagement.
- Accompagner un apprenant sur le lieu de travail : les aléas possibles dans la confrontation au terrain.

#### L'intervention

- Limiter les déperditions d'information en étant clair, précis et concis.
- Donner de la chair à son sujet : l'humour, les anecdotes, les allusions à l'actualité.
- Fixer et maintenir l'attention : l'écartement des perturbations, le regard captivant, la théâtralité.
- Démultiplier les supports : infographie, présentations, langage audio-scripto-visuel, étude de cas.

## La pédagogie

- Ajuster sa pédagogie au style d'apprentissage de l'apprenant et à ses préférences cognitives.
- Pratiquer le renforcement positif : signaux de reconnaissance, feed-back ciblés, ancrage d'une attitude nouvelle.
- Maîtriser les techniques de mémorisation : astuces mnémotechniques et répétitions méthodiques.
- Valider l'acquisition de chaque séquence avant de passer à la suivante : l'évaluation en cours d'acquisition.

## 1h30 d'accompagnement individuel à distance

### Session de consolidation

- Débriefing individuel approfondi et apports complémentaires pour une mise en pratique immédiate.
- Étude de cas personnalisée afin d'identifier les axes de perfectionnement.
- Retour sur les actions menées pour ancrer les pratiques professionnelles.

## 1h30 d'accompagnement individuel à distance

### Session d'ancrage

- Analyse des actions menées depuis la formation.
- Formation exclusive à l'utilisation de Coach-IA.

**Un test de positionnement**  
sera envoyé aux participants  
en amont de la formation.

**Tour de table** pour  
recueillir les attentes  
des participants.

**Moyens pédagogiques :**  
Support de cours - Exercices  
pratiques - Mises en situation

**Évaluation des acquis :**  
Réalisée en fin de formation  
par un questionnaire.

**Sanction de la formation :**  
Attestation de fin de formation