

L'ART DE LA FORMATION



DEVENIR



FORMATEUR

/

FORMATRICE



INDÉPENDANT

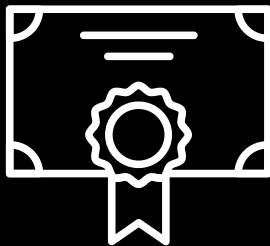




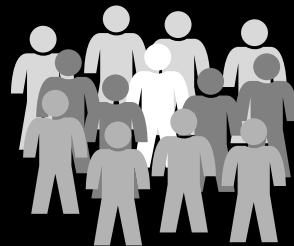
**98% DE SATISFACTION
CANDIDAT**



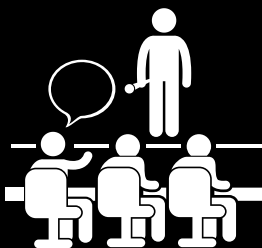
**1 SESSION GARANTIE
CHAQUE MOIS**



**FORMATEUR
CERTIFIÉ ET DIPLOMÉ**



**DES CENTAINES DE
PERSONNES DÉJÀ FORMÉES**



**8 PARTICIPANTS
MAXIMUM PAR SESSIONS**



**11 ANNÉES D'EXPÉRIENCE
ENTREPRENEURIALE**



RÉFÉRENCÉ DATADOCK



**FINANCEMENT FACILITÉ
(CPF, OPCA, ETC.)**



ZINEDINE PIRO

AUTODIDACTE ET ENTREPRENEUR DEPUIS L'ÂGE DE 18 ANS, ZINEDINE À CRÉER PLUSIEURS ENTREPRISE DANS LE MARKETING, LA FORMATION, L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL ET LE RECRUTEMENT.

IL À SUIVIS ET MIS EN PRATIQUE PLUSIEURS CENTAINES D'HEURES DE FORMATIONS, RENCONTRÉES DES MILLIERS DE PERSONNES À TRAVERS DIFFÉRENTS POSTES DE TRAVAIL.

ÉTANT FASCINER PAR L'INDIVIDUS EN GÉNÉRAL, IL À DONC DÉCIDER DE S'INVESTIR TOTALEMENT DANS LE DÉVELOPPEMENT DU COMPORTEMENT HUMAIN CAR IL EST CONVAINCU DU POTENTIEL DE CHAQUE PERSONNE QU'IL RENCONTRE DANS SON QUOTIDIEN.

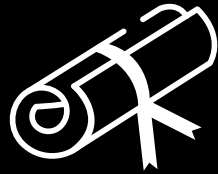
FORMATEUR, RECRUTEUR, CONSULTANT SONT LES TYPOLOGIES PROFESSIONNELLES QU'IL DÉVELOPPE, LE TOUT EN AYANT LE DÉSIR ET LE PLAISIR DE LES PARTAGER.



PATRICK LUCE

AVEC 30 ANS D'EXPÉRIENCE EN MANAGEMENT D'ÉQUIPES ET DE PROJETS QU'ILS SOIENT TECHNIQUES, RÉGLEMENTAIRES, R.&D. OU ÉVÈNEMENTIELS, POUR DE PETITES SOCIÉTÉS COMME POUR DE GRANDS NOMS DE L'INDUSTRIE (PFIZER, SANOFI-AVENTIS, MERCK-SERONO, NOVARTIS, ARKOPHARMA, ETC.), J'AI DÉVELOPPÉ LES COMPÉTENCES NÉCESSAIRES DANS CETTE DISCIPLINE.

L'ÉCOUTE, LA COMMUNICATION, LE MANAGEMENT ADAPTATIF, LA DÉLÉGATION OU ENCORE LE LEADERSHIP GÉNÉRANT UNE ÉMULATION COLLECTIVE NE SONT PAS INNÉS, MAIS QUEL QUE SOIT LE DOMAINE CONCERNÉ, J'AI COMPRIS QUE LES CLÉS DE RÉOLUTION DES PROBLÈMES ET CONFLITS SONT PARFAITEMENT TRANSPOSABLES ET C'EST CE QUE J'ENSEIGNE DEPUIS 2012.



FORMATEUR FORMER A LA PNL

LA PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE EST
UNE APPROCHE PRAGMATIQUE DANS LE CHAMP
DES SCIENCES HUMAINES QUI A FAIT DE LA
COMMUNICATION, DE L'APPRENTISSAGE ET DU
CHANGEMENT LES CLEFS DE LA PROGRESSION DE
L'ÊTRE HUMAIN EN RELATION AVEC LE MONDE.
SES DOMAINES D'APPLICATION PROFESSIONNELS
SONT ESSENTIELLEMENT LA PSYCHOTHÉRAPIE, LE
COACHING, LA PÉDAGOGIE, LES MÉTIERS DE LA
SANTÉ, DU SPORT ET DU MANAGEMENT.

LA
FORMATION
PROFESSIONNELLE

MODULE . 35 HEURES
SOIT 5 JOURS.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT

LIEU DE FORMATION

63 RUE ANDRÉ BOLLIER, 69007 LYON

HORAIRES DE FORMATION

DE 9H À 12H ET 13H00 À 17H00

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

JEUX DE RÔLES

ETUDE DE CAS

EXPOSÉ THÉORIQUE

FORMATION EN SALLE

PRÉSENTATION POWERPOINT

BOOK DE FORMATION REMIS AUX STAGIAIRES

MODALITÉS DE SUIVI DE LA FORMATION

FEUILLE D'ÉMARGEMENT

LIVRET DE SUIVI DU STAGIAIRE

FICHE D'ÉVALUATION

VALIDATION DE LA FORMATION

EXAMEN FINAL - QCM + ÉVALUATION CONTINUE

+ **60%** DE RÉUSSITE, CONNAISSANCES ACQUISES.

**ATTESTATION DE FIN DE FORMATION REMISE
AU STAGIAIRE.**



QU'EST-CE-QUE « L'ART DE LA FORMATION »

LE **FORMATEUR** OU LA **FORMATRICE** INDÉPENDANT(E) REÇOIT DES PUBLICS ADULTES, SALARIÉS DE TOUS STATUTS OU DES DEMANDEURS D'EMPLOI, À QUI IL TRANSMET DES CONNAISSANCES THÉORIQUES, PRATIQUES ET PROFESSIONNELLES TRÈS SPÉCIALISÉES.

IL S'INTÉRESSE AUSSI À LA DIMENSION DES **SAVOIR-FAIRE** ET DES **SAVOIR-ÊTRE** CORRESPONDANT À UNE DEMANDE QUI ÉMANE D'UNE OU PLUSIEURS ENTREPRISES, OU ENCORE D'UN SERVICE DE RESSOURCES HUMAINES. IL PEUT S'AGIR D'UNE FORMATION “**PRÊT-À-PORTER**” OU D'UNE FORMATION “**SUR MESURE**” DEMANDÉE PAR UNE ENTREPRISE DANS UN OBJECTIF PRÉCIS (ADAPTATION À UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE, PAR EXEMPLE) OU PAR UN PARTICULIER DANS LE CADRE D'UNE RECONVERSION, UN PERFECTIONNEMENT OU ENCORE UNE VALIDATION DES ACQUIS.

LE FORMATEUR INDÉPENDANT DÉFINIT LE CONTENU **PÉDAGOGIQUE** ET LE DÉROULEMENT DE LA FORMATION. IL CONÇOIT DES EXERCICES, DES MISES EN SITUATION, DES DOCUMENTS DE SYNTHÈSE ET DES MANIPULATIONS INFORMATIQUES QUI CONSTITUENT AUTANT D'OUTILS PÉDAGOGIQUES APTES À TRANSMETTRE DES **SAVOIRS** ET DES **PRATIQUES**, TOUJOURS DANS LE SOUCI D'ADAPTATION AU PUBLIC STAGIAIRE ET À **L'OBJECTIF** DE LA FORMATION. EN FIN DE FORMATION, LE FORMATEUR ÉVALUE LES **RÉSULTATS** POUR ÉTABLIR UN **BILAN** ET EN TIRER LES **LEÇONS**.

COMME POUR TOUT ENSEIGNANT QUI SE TROUVE FACE À UN PUBLIC, LA CAPACITÉ DU FORMATEUR À **RÉGULER** LES DYNAMIQUES DE GROUPE EST ESSENTIELLE. IL EST AMENÉ PAR AILLEURS À SE DÉPLACER DANS LES ENTREPRISES POUR ASSURER DES FORMATIONS SUR SITE. CE MÉTIER EXIGE UNE GRANDE AUTONOMIE INTELLECTUELLE ET PSYCHOLOGIQUE.

IL EST ÉGALEMENT TRÈS IMPORTANT D'ÉVOQUER QUE LE **QUOTIDIEN** D'UN FORMATEUR INDÉPENDANT SE PRÉSENTE COMME ÉTANT CELUI D'UN PÉDAGOGUE MAIS AUSSI CELUI D'UN CHEF D'ENTREPRISE, À SAVOIR **TROUVER** DES **MISSIONS** DE FORMATIONS, SAVOIR **NÉGOCIER** ET SURTOUT ADOPTER LA BONNE ATTITUDE DANS UN MARCHÉ **CONCURRENTIEL** ET EN CONSTANTE ÉVOLUTION.



PUBLIC

CHEFS D'ENTREPRISE, DEMANDEUR D'EMPLOI, SALARIÉ(S), CONSULTANTS, MANAGERS. LA PRÉSENTE FORMATION EST OUVERTE À TOUTE PERSONNE EXERÇANTE OU SOUHAITANT EXERCER UNE ACTIVITÉ DE FORMATEUR.



PRÉREQUIS

VOUS DEVEZ JUSTIFIER 5 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LE DOMAINE OU VOUS SOUHAITEZ RÉALISER DES ANIMATIONS DE FORMATIONS ET/OU UN BAC+2



OBJECTIFS : A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE STAGIAIRE SERA CAPABLE DE :

- LANCER SON ACTIVITÉ
- MAITRISER LA LÉGISLATION ENCADRANT L'ACTIVITÉ DE FORMATION.
- DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE EFFICIENTE
- AMÉLIORER SON LEADERSHIP ET SA COMMUNICATION
- COMPRENDRE LES ATTENTES ET BESOINS DU COMMANDITAIRE
- CRÉER ET METTRE EN ŒUVRE UN MODULE DE FORMATION
- ANIMER UN MODULE DE FORMATION

LES ÉTAPES DE LA FORMATION



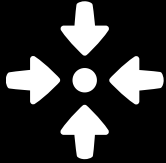
MON ACTIVITÉS - DÉMARRAGE



METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE POUR BIEN DÉMARRER

- SE DÉCLARER AUPRÈS DE L'ADMINISTRATION EN TANT QU'ORGANISME DE FORMATION
- RÉPONDRE AUX OBLIGATIONS QUALITÉ : DATADOCK, LABELS QUALITÉ.
- LES 4 NIVEAUX D'APPRENTI-SAGE
- L'ÉQUATION D'UN BON BUSINESS 5.0
- LE FUTUR DE MON ACTIVITÉ
- MISE EN PLACE DE MON ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL
- CRÉER SON RÉSEAU GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX
- CIBLER LES SECTEURS DE PRÉDILECTION
- ÉTUDIER SON MARCHÉ
- OBTENIR DES RDVS UTILES AUTOMATIQUEMENT
- PROPOSER UN SERVICE DE VALEUR
- LES 3 ARCHÉTYPES CLIENTS
- FAIRE DU SUIVI UN ART POUR FIDÉLISER
- S'ENTOURER JUDICIEUSEMENT DES BONNES PERSONNES

MON MÉTIER - MÉTHODE ET OUTILS



RECUEILLIR ET TRAITER LES INFORMATIONS NÉCESSAIRES À L'ANALYSE DE LA DEMANDE DE FORMATION.

- ANALYSER ET CROISER LES INFORMATIONS.
- VALIDER LES DONNÉES DE SORTIE AVEC LE COMMANDITAIRE DE L'ACTION DE FORMATION.
- DÉFINIR LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX ET OPÉRATIONNELS.



ELABORER LE DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE.

- ORGANISER LA PROGRESSION PÉDAGOGIQUE EN PRENANT EN COMPTE LES OBJECTIFS EXPLICITES ET IMPLICITES, L'ÉCHELLE DE BESOINS DES FORMÉS, LES PHASES D'APPRENTISSAGE.
- DÉTERMINER LES CONTENUS DE FORMATION EN FONCTION DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES FIXÉS.
- DÉFINIR LES MÉTHODES À PARTIR DE CRITÈRES ET OBJECTIFS D'OPÉRATIONNALITÉ ET D'ÉVALUATION ULTÉRIEURE.
- RYTHMER LE DÉROULÉ ET ALTERNER LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES POUR MAINTENIR L'ATTENTION.



ÉLABORER LES SUPPORTS STAGIAIRES ET FORMATEURS

- CONSTRUIRE LES SUPPORTS EN LIEN AVEC LE DÉROULÉ
- SOIGNER LA CLARTÉ ET LA LISIBILITÉ
- COMPLÉTER LES APPORTS DE LA FORMATION



PRÉPARER L'ÉVALUATION DU MODULE

- IDENTIFIER LES POINTS CLÉS À VALIDER
- ÉVALUER LES ACQUIS
- ÉVALUER LE TRANSFERT



UTILISER LES MÉTHODES ET OUTILS VERBAUX ET VISUELS

- OPTIMISER LA DYNAMIQUE DU GROUPE ET LA MOTIVATION DES PARTICIPANTS POUR ACCROÎTRE L'EFFICACITÉ DE LA FORMATION.



S'ENTRAÎNER À LA GESTION DES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES LORS D'UNE ANIMATION.

- DÉROULEMENT D'UNE ACTION DE FORMATION.
- LES ÉTAPES DE L'APPROPRIATION : COMPRÉHENSION, MÉMORISATION, APPROPRIATION, RESTITUTION
- LES POINTS CLÉS DE L'ANIMATION : ENTRETIEN DE LA MOTIVATION, DE L'ÉCOUTE, IDENTIFICATION ET GESTION DES STAGIAIRES RÉCALCITRANTS, GARDER LA BONNE POSTURE

DES BASES FONDAMENTALES



LEADERSHIP ET COMMUNICATION

- ÊTRE RÉSILIENT
- ÊTRE ANTI FRAGILE SELON NASSIM NICHOLAS TALEB
- RECONNAITRE SES FORCES & FAIBLESSES
- LES 7 PSYCHOLOGIES D'UN ENTREPRENEUR
- LES PHASES D'APPRENTISSAGES & LES RÈGLES
D'APPRENTISSAGE
- MÉTHODE DE REFORMULATION POSITIVE
- S.P.A.S.A
- C.S.A
- QU'EST-CE QUE LA PROCESS COM
- CLIENTÉLISER
- PATTERN INEFFICACE
- LE TRIANGLE DRAMATIQUE DE KARPMAN
- DÉVELOPPER SON INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE



BONUS

- CHOISIR UN CADRE JURIDIQUE ET FISCAL ADAPTÉ
- LES BASES DE LA COMPTABILITÉ
- CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTES FORMES JURIDIQUES
ET EN COMPRENDRE LEURS INCIDENCES FISCALES,
SOCIALES ET PATRIMONIALES
- VIDÉO E-LEARNING EN HD (ACCÈS À VIE)



L'ORGANISME DE FORMATION

SAS UNIPERSONNELLE PHENIX CONCILIUM
AU CAPITAL SOCIAL DE 10 EUROS,
REPRÉSENTÉE PAR M. PIRO ZINEDINE
AGISSANT EN QUALITÉ DE PRÉSIDENT,
TEL. : 06 52 58 76 46, ENREGISTRÉE AU
RCS DE LYON SOUS LE N° : 852 865 955,
N° TVA INTRACOMMUNAUTAIRE :
FR 91 852865955,
CODE APE : CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET
AUTRES CONSEILS DE GESTION (7022Z),
N° DE D.A. : 84691766869 DIRECCTE RÉGION
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES,
ID DATADOCK : 0085446
SIÈGE SOCIAL : 63 RUE ANDRÉ BOLLIER 69007
LYON - CONTACT@PHENIXCONCILIAM.FR
