



Réussir vos Animations

Objectifs :

- Utiliser avec aisance les techniques de prise de parole et de questionnement.
- Susciter une bonne dynamique de groupe.
- Maîtriser les techniques d'animation.
- Anticiper et gérer les situations difficiles.

Publics :

Formateurs souhaitant acquérir l'aisance indispensable pour des animations réussies.

Durée :

Entre 1 et 2 journées, selon le niveau des publics et les thèmes à aborder.

Nombre de participants :

6 à 10 personnes maximum par session.

Pédagogie

Interactive et pragmatique, cette formation est structurée de manière à permettre à chaque participant d'apprendre dans les conditions qui lui correspondent le mieux. Construite selon les principes de la pédagogie "différenciée", cette formation alterne plusieurs techniques d'animation (mises en situation, thèmes de réflexion, jeux de rôle, présentations...) dans le but de traiter les spécificités individuelles, tout en facilitant l'atteinte des objectifs communs.

N.B. : La vidéo-analyse peut être utilisée pour faire le débriefing des jeux de rôle, dans ce cas, les enregistrements restent propriété exclusive des apprenants.

De nombreux exemples d'actions de formation réussies et d'outils pédagogiques sont présentés.

Toute reproduction interdite sans l'autorisation écrite préalable de Learning By Doing

LEARNING BY DOING - Tél. +33 (0)1 47 63 23 44 - www.learningbydoing.fr

SARL au capital de 9 100 € - SIRET 504 543 166 00012 - Code NAF 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11 75 43768 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France

Programme

Il s'agit d'un programme type qui doit être personnalisé selon le niveau des publics

1) Bien démarrer son animation :

- Se présenter pour s'affirmer face au groupe et se rendre crédible.
- Faire connaissance avec son public (présentations, repérer les attentes individuelles et les connaissances déjà existantes).
- Repérer les manifestations du trac et gérer son stress.

2) Durant l'animation :

- Générer une bonne dynamique de groupe.
- Évaluer en continu (évaluation formative).
- Que faire si : la discussion s'égaré, la discussion est trop animée, le groupe réagit peu ou pas, le groupe se montre hostile...
- Que faire si un participant : parle trop, interrompt l'exposé d'un participant, s'écarte fortement du sujet, critique continuellement, engage une conversation avec un collègue, reste silencieux ou réservé, pose une question à laquelle vous ne savez pas répondre, expose un problème personnel...

3) Communiquer avec aisance face à un groupe :

- Maîtriser à la fois sa communication verbale (sens des mots), para verbale (rythme, tonalité), non verbale (regard, posture, gestes, expressions).
- Pratiquer les techniques d'écoute active (questionnement, écoute, reformulation, le silence).
- Entretenir l'attention et motiver.

4) Bien terminer :

- Valider l'atteinte des objectifs.
- Evaluer les acquis.
- Valider la satisfaction des attentes individuelles des participants.

5) Perfectionner sa communication relationnelle

- Prendre en compte les différents profils comportementaux pour mieux communiquer (méthode ENSIZE® - voir descriptif en annexe).

Prestations proposées

- Animation de la formation en vos locaux.
- Personnalisation du contenu de la formation.
- Suivi après-formation : Assistance de vos formateurs lors de la préparation de leurs premières formations et/ou leurs premières animations.

Annexe : Les profils comportementaux

Cette partie du programme est consacrée à l'efficacité de la communication et s'appuie sur la méthode **ENSIZE**[®], issue des théories de la communication de Jung et Marston.

Chacun a un style de comportement qui lui est propre. Les styles comportementaux concernent également notre attitude face à différentes tâches à effectuer. La connaissance et la compréhension des styles individuels crée un climat plus ouvert. Ensize est un outil qui permet de mieux se connaître et qui facilite la communication.

Dans un but de meilleure lisibilité de cette méthode d'analyse très sophistiquée, les profils comportementaux sont regroupés e 4 familles, identifiées par des couleurs :

Rouge = les battants (domination)

Jaune = les communicants (influence)

Vert = les réservés (stabilité)

Bleu = les rationnels (conformité)

Le comportement d'un individu retrouve l'ensemble des 4 couleurs, mais une ou deux de ces couleurs sont toujours dominantes.

Grâce à la présentation de cette méthode, les participants seront capables en quelques minutes de savoir dans quelle couleur ils se situent et dans quelles couleurs se situent leurs collaborateurs. Ils pourront ainsi déterminer rapidement quelles attitudes et quelle stratégie de communication adopter face aux différents types de profil.