

Acquérir les outils et techniques pour concevoir, préparer, animer, évaluer les actions de formation.



Formation de formateur

PROGRAMME

Concevoir la formation

- Principes pédagogiques, modalités d'apprentissage, méthodes pédagogiques, supports

Structurer l'action de formation

- Appliquer les étapes de la conception pédagogique, rédiger les objectifs pédagogiques, élaborer la progression, tenir compte des spécificités du public, intégrer les contraintes, vérifier les acquis de la formation...

Animer la formation

- Les rôles du formateur, la préparation, réussir le démarrage, les techniques de prise de parole en public et les techniques d'animation

Techniques de vente

- Préparer l'entretien de vente, prospecter / optimiser la prise de contact, identifier les besoins, construire un plan d'argumentation structuré, traiter les objections, adapter son approche commerciale à la typologie de besoin client, conclure, relancer



Le profil des participants

Formateurs occasionnels

Les prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques, exercices pratiques



Points forts de la formation

Mise en situation

Utilisation des moyens multimédias

Nouveaux outils collaboratifs



Les profils des intervenants

Christian PEYRIC

Consultant

Management et Ressources Humaines

Tarifs

3 jours (21 heures)

Code formation

STIM 106

950 €HT



Dates sur demande



À Beauvais



Offert



Nous consulter

Formation assurée à partir de 5 participants

Date limite d'inscription :

15 jours avant le début de la session



**Plus d'informations
auprès du responsable
formation continue :**

Agnès Sylvano | 03 44 06 76 05
agnes.sylvano@unilasalle.fr