

PROGRAMME DE FORMATION

REVERSE MENTORING

Présentation de la formation :

Ambition globale :

Dans une dynamique de transformation digitale, les entreprises utilisent leurs ressources internes pour accompagner leurs équipes dans l'acquisition de ces nouvelles compétences et usages.

Dans ce contexte, il est utile de lancer un programme de Reverse Mentoring.

Bénéfices pour le mentoré :

Développer de nouvelles compétences

Être accompagné et soutenu

Bénéfices pour le mentor :

Valoriser de son expertise en partageant les savoirs

Développer ses compétences relationnelles : écoute, feedback, empathie

Développer des soft skills : posture, comportement, communication relationnelle

=> s'imposer, développer son écoute, devenir leader, gérer son stress, vaincre sa timidité

Jouer le rôle de leader

Développer son réseau : tisser de nouveaux liens

Format de la formation :

Virtuel via teams

Nature de l'action :

Action de formation

Durée :

2h15

Horaires classes virtuelles :

Entre 9h et 18h

Tarifs :

6500 euros HT pour maximum 4 classes virtuelles sur une journée (40 apprenants)

Modalité et durée d'accès :

Formation desservie uniquement en intra-entreprise

Contactez Eve Gutierrez au moins 1 mois avant la date de formation Par mail eve@lesaperettes.com ou par téléphone 0660968048

CGU : https://www.dropbox.com/s/yxwcjhd2geo5jyn/V04_2022%20CGU.pdf?dl=0

Cible :

Jeunes recrues

Nombre de personnes :

Jusqu'à 40 personnes en 4 classes de 10 apprenants (maximum de 10 apprenants par classe virtuelle)

Lieu de la formation :

En ligne via teams, Zoom, Google Meet ou un autre outil

Prérequis :

Aucun

Intervenant pour l'animation de la formation :

Journaliste Télé et radio

Méthodes pédagogiques utilisées :

Les Apérettes amènent rendent les participants acteurs de leur formation en les faisant participer et interagir au maximum.

Concentré de théorie en vidéo (en amont de la classe virtuelle)

Ice-breaker (en début de formation)

80% de jeux de rôles et de mises en situation concrètes

En fonction de la dynamique du groupe

- Se présenter et rompre la glace
- Commencer le coaching (entre apprenants)
- Maintenir l'attention (entre apprenants)
- Maintenir l'attention en situations difficiles (entre apprenants et avec le formateur)

Moyens pédagogiques :

Questionnaire via Google Drive

Vidéo théorique créée spécialement pour cette formation

Connexion internet pour Visio en Teams (avec l'étranger)

Documents pédagogiques :

Vidéo de cours théorique

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nos formations sont accessibles aux PSH. Nous vous conseillons de nous contacter en amont de la formation afin qu'une étude soit réalisée en fonction des besoins. L'équipe de ALL ABOUT EVENT Les Apérettes ainsi que nos intervenants pourront ainsi adapter la formation en fonction de vos difficultés et besoins.

Objectifs de la formation :

Gagner en Maitrise et en Assurance

Maîtriser les Bases du coaching

Évaluation

Questionnaire de positionnement

Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation pour participants

Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation pour commanditaires

Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation pour formateurs

Contenu de la formation

TEMPS	OBJECTIFS DE LA FORMATION	PROGRAMME DE LA FORMATION	MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	ÉVALUATION
10 min		Présentation de l'intervenant Présentation du déroulement de la formation Présentation des participants Présentation des objectifs de la formation		Questionnaire de positionnement
50 min	Objectif 1 : Gagner en maîtrise et en assurance	- Techniques pour rompre la glace lors de la rencontre : travailler son accroche) - Visualisation du parcours : analogie avec le ski - Posture et comportement : la respiration pour s'imposer - Astuces pour l'instauration d'une relation de confiance : clarification des objectifs, pratique de l'écoute active - Conseils pour capter et maintenir l'attention - Détection des signaux lorsque l'attention se perd	Méthode affirmative en vidéo	
		Jeux de rôle entre participants Debrief et conseils du formateur	Méthode interactive	Évaluation et régulation par l'expert (quizz et sondage pendant la formation...)
50 min	Objectif 2 : Maitriser les bases du coaching	- Préparation d'un déroulé de session en listant les temps forts et les points à valider	Méthode affirmative en vidéo	
		Jeux de rôles entre participants Debrief et conseils du formateur	Méthode interactive	Évaluation et régulation par l'expert (quizz et sondage pendant la formation...)
15 min		Échanges avec le formateur sur la formation Réponses aux questions Retour sur les attentes des participants	Méthode interrogative (session de questions-réponses)	Post-test (test de positionnement) Questionnaire de satisfaction afin d'évaluer la formation dans son ensemble