

Notre **Ambition**

vous permettre d'accéder à un autre **niveau**



MHD
Formation



ECOLE FRANÇAISE
DE COACHING

■ PNL Expérientielle ®

■ Hypnose Expérientielle ®

■ Coaching Expérientiel ®

■ Psychothérapie Expérientielle ®

■ **Consultant - Formateur**

■ **Superviseur**





Bonjour,

Notre objectif à travers ce programme est de vous former en tant que consultant formateur, afin de vous permettre d'accompagner dans différents univers et sur différents modes (individuel, équipe ...).

Nous pensons ainsi contribuer à maximiser vos chances de réussite dans votre projet .

Marie-Hélène Dini



NOTRE PROGRAMME DE FORMATION POUR DEVENIR CONSULTANT / FORMATEUR
se former à 2 métiers en même temps !

Formation Consultant

6 jours en présentiel

Pour vous orienter dans le métier du conseil



Formation Formateur

4 jours en présentiel

Pour vous orienter dans le métier de pédagogue

**Devenez
Consultant Formateur**

10 jours en présentiel

La pédagogie et le conseil réunis une optimisation de l'approche pour les autres



Nous proposons également une formation en Consultant Formateur alliée à un autre outil : le coaching .

COACHING

12 jours



CONSULTANT

6 jours



FORMATEUR

4 jours



COACH CONSULTANT

FORMATEUR

22 jours

OBJECTIFS :

- Acquérir la posture de Consultant
- Comprendre ce métier et ses enjeux (savoir)
- En maîtriser les fondamentaux (savoir-faire et savoir-être)
- Identifier un positionnement et un projet individuel pour chacun (savoir-devenir)
- Acquérir des repères structurants sur ce métier et sa posture spécifique
- Travailler sur des exemples et situations concrètes, seul et avec les autres stagiaires

Pré-requis : Entretien d'admission

Lieu : Paris

Moyens pédagogiques : Support pédagogique

1ERE PARTIE : LE METIER DU CONSEIL - 3 JOURS

- Le marché du conseil : acteurs et modèles économiques
- Le métier de consultant : valeur ajoutée et modalités d'intervention
- La relation client : compétences comportementales et savoir-être du consultant
- Les grandes étapes de la réalisation d'une mission de conseil : diagnostic, recommandations et déploiement
- Les productions écrites : types de présentations et impact du discours
- La démarche commerciale : entretiens exploratoires, présentation d'une offre et réponse à des appels d'offre
- Outils et grilles d'analyse du consultant (SWOT, RACI, Matrice BCG, analyse de risques et d'opportunités, etc.)
- Analyse critique de missions et de propositions commerciales

INTERSESSION : Elaboration d'une étude de cas et d'une réponse à un cahier des charges.

2EME PARTIE : CAS PRATIQUE ET PROJET PERSONNEL - 3 JOURS

- Durant ce second séminaire, les stagiaires mettront en application les acquis du premier séminaire par petits groupes autour de plusieurs cas pratiques abordant l'intégralité des thèmes vus lors de la première session
- Les travaux réalisés et présentés lors de ce second séminaire seront évalués dans le cadre de la certification
- En fin de séminaire, chaque participant construira sa propre feuille de route personnelle

FORMATION DE FORMATEUR

4 JOURS

1ERE PARTIE : CONSTRUIRE UNE ACTION DE FORMATION - 2 JOURS

• Facteurs intervenant dans une situation de formation :

- connaissance du public
- objectifs visés

• Etapes de l'appropriation :

- motivation, écoute, compréhension, mémorisation, appropriation
- restitution ; les mécanismes d'acquisition des connaissances
- chez l'adulte ; les phases de l'apprentissage, le triangle pédagogique

• Conception d'une action de formation :

- identifier les enjeux ; définir les objectifs opérationnels et pédagogiques
- définir les messages à transmettre
- choisir les méthodes pédagogiques et organiser la progression pédagogique
- élaborer les supports (transparents, power point, support stagiaire, support formateur)

• Animation :

- faciliter, produire, réguler
- identifier la typologie des apprenants
- susciter la participation ; gérer les situations délicates

• Evaluation : identifier les différents types d'évaluation des acquis et les outils de l'évaluation construire des outils d'évaluation.

INTERSESSION : Elaboration d'une séquence et réalisation d'un support de formation.

2EME PARTIE : CAS PRATIQUE - 2 JOURS

- Durant ce second séminaire, les stagiaires animeront tour à tour une séquence de formation et mettront en application les acquis du premier séminaire.
- Les travaux réalisés et présentés lors de ce second séminaire seront évalués dans le cadre de la certification.
- En fin de module, chaque participant construira sa propre feuille de route personnelle.

OBJECTIFS :

- Acquérir la posture de Formateur
- Comprendre ce métier et ses enjeux (savoir)
- En maîtriser les fondamentaux (savoir-faire et savoir-être)
- Identifier un positionnement et un projet individuel pour chacun (savoir-devenir)
- Acquérir des repères structurants sur ce métier et sa posture spécifique
- Travailler sur des exemples et situations concrètes, seul et avec les autres stagiaires.

Pré-requis : Entretien d'admission

Lieu : Paris

Moyens pédagogiques : Support pédagogique



Marie-Hélène Dini et son équipe sont à votre écoute !

Vous avez une question sur notre école ou sur le Consultant - Formateur?

Vous souhaitez un devis ou vous inscrire à l'une de nos formations ?

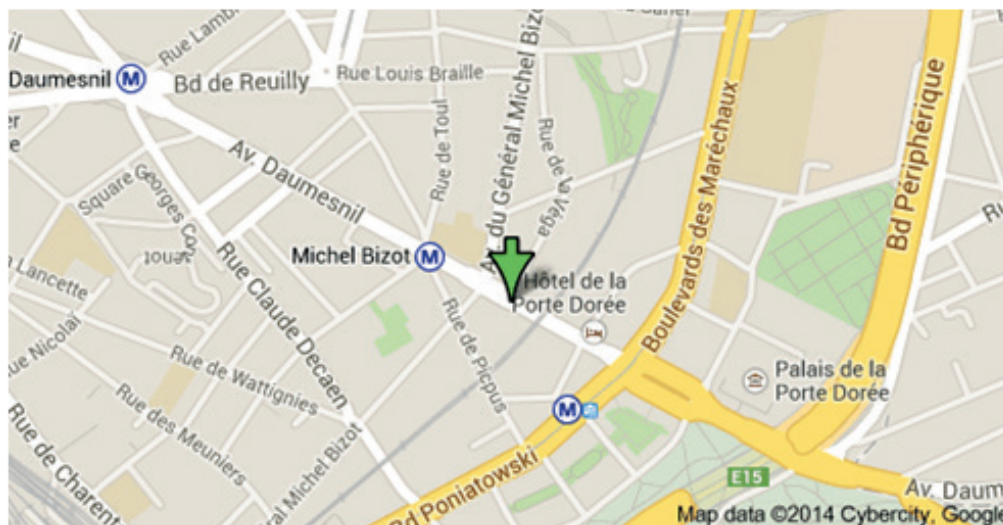
Contactez nos conseillers : commercial@mhd-efc.com

Vous avez des questions sur nos sites internet ou nos réseaux sociaux ?

Contactez le service marketing : marketing@mhd-efc.com

Vous avez des questions sur votre contrat de formation, votre convention ou toute autre question administrative et comptable ?

Contactez Linda : ldumont@mhd-efc.com



Notre bureau principal :

266 av Daumesnil -75012 PARIS

01.80.49.04.16

Métro ligne 8 : Michel Bizot ou Porte Dorée