

FORMATIONS SUR-MESURE 5+



LES CONSTATS

✓ Plus la formation est adaptée aux spécificités de l'activité de votre société et aux besoins des participants, plus les résultats concrets sur le terrain sont remarquables.

✎ L'efficacité vient d'une pratique individualisée et personnalisée de la formation

✓ Quelques jours de formation de temps en temps ne suffisent pas pour impacter efficacement les résultats dans le temps.

✎ Notre engagement : ancrer durablement les acquis de la formation dans les pratiques quotidiennes

Giroud Conseil

14, avenue de l'Europe - 78160 Marly le Roi - France

Tél : + 33 (0)1 84 17 32 86 - Mobile : + 33 (0)6 33 74 52 67 - joel.giroud@giroudconseil.com - <http://www.giroudconseil.com/>

NOS CONVICTIONS PÉDAGOGIQUES

✓ « L'être humain est bien fois plus motivé par ses propres idées que par celles des autres »

↪ Notre pédagogie repose sur une interactivité forte avec les participants :

Échange et partage pour que les participants identifient eux-mêmes les enjeux, les problématiques et les solutions à mettre en œuvre.

✓ « L'être humain apprend beaucoup mieux au travers de ses propres expériences »

↪ Notre pédagogie repose sur l'expérimentation :

Plus de pratique que de théorie.

✓ « L'être humain est démotivé par tout jugement négatif sur sa personne »

↪ Notre pédagogie s'articule d'abord autour des réussites avant d'évoquer les points de progrès :

Chaque feedback donné démarre toujours par les points forts sur lesquels capitaliser avant de traiter les points de perfectionnement à travailler,

Le feedback est individualisé à chaque participant ce qui permet à chacun de tirer profit du séminaire de façon optimisée.

LE SCHÉMA MÉTHODOLOGIQUE

Si nécessaire, une étape en amont est mise en œuvre afin que le consultant puisse appréhender parfaitement le métier client.

1 – ÉVALUER LES EQUIPES EN SITUATION RÉELLE

Accompagnement terrain pour diagnostiquer les pratiques existantes

▪
Utilisation de nos Outils de Diagnostic

2 – FIXER LES OBJECTIFS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Étape réalisée avec le client en fonction des éléments d'évaluation recueillis précédemment

3 – CONCEVOIR LA FORMATION

Prise en compte des spécificités de l'activité client et des besoins des participants par rapport aux objectifs fixés

🔗 Adaptation des contenus pédagogiques (supports, exercices, jeux de rôle)

4 – FORMER LES ÉQUIPES

Pédagogie basée sur l'interactivité, l'expérimentation et la mise en situation

▪
Largement participative, elle permet une meilleure assimilation des participants

🔗 L'objectif est de les rendre acteurs de leur formation !

5 – ANCRER DURABLEMENT LES ACQUIS DE LA FORMATION DANS LES PRATIQUES QUOTIDIENNES

Validation de la bonne mise en pratique des principes de la formation : accompagnement sur le terrain ou à distance, en individuel ou en groupes homogènes, classes virtuelles

▪
Conseils aux participants sur les cas les plus difficiles vécus au quotidien

▪
Établissement et suivi d'un Plan de Progrès Personnalisé : travail personnel régulier et adapté à chacun

▪
Outil de renforcement digital des acquis de l'apprentissage : plateforme collaborative facile d'accès et d'utilisation