

Formation de formateur
Outils pédagogiques et commerciaux

Animer et vendre avec des films de formation

Une formation proposée par asb publishing
1^{er} éditeur de films de formation

Réservée aux consultants indépendants

asb PUBLISHING
1^{er} éditeur de films de formation

Animer et vendre

avec des films de formation & la méthode PAA©*

Formule intensive (1 jour = 7h) ou coaching (3 jours = 21h) : 785€HT

*Pédagogie d'Appropriation Active©

OBJECTIFS

1. Pédagogie (70%) :
 - Intégrer des films dans toutes ses formations
 - Former avec la vidéo sur le non verbal, les postures, la gestuelle, les attitudes & le savoir être.
 - Disposer d'outils clés en main : voir PAA© ci-contre
2. Commercial (30%) :
 - Différencier son site Internet en diffusant des films pertinents sur chaque thème de formation
 - Relancer ses anciens clients avec des nouveautés pédagogiques
 - Faire la différence en appel d'offre avec une pédagogie distinctive et gagner de nouveaux clients
 - Augmenter ses tarifs avec une pédagogie et des outils vidéo innovants : vendre sa différence

A QUI S'ADRESSE CE STAGE ?

- Pour les formateurs qui lancent leur activité et qui souhaitent acquérir des méthodes pédagogiques innovantes et démarcher efficacement
- Pour les formateurs confirmés qui cherchent de nouvelles méthodes pour renouveler leur discours commercial : susciter l'intérêt avec une innovation pédagogique et des supports vidéo
- Pour ceux qui souhaitent développer rapidement leur portefeuille client et augmenter leur tarif journalier

PREREQUIS

- Visionner un panel de 10 films sur la base vidéo asb publishing et lire des guides animateurs correspondants

COMPETENCES VISEES

- Conception pédagogique : structurer une séquence en salle avec des films de formation
- Animation : maîtriser l'animation en salle avec des films
- Commercial : intégrer et retranscrire les avantages pédagogiques des supports vidéo auprès de ses clients
- Négociation : savoir défendre une hausse tarifaire

LES PLUS DE L'ANIMATON

- Partager avec ses pairs et se créer un réseau national : les participants sont tous des formateurs professionnels
- Echanges de bonnes pratiques & partage d'expérience
- Entraînement à la conception et à l'animation sur les propres thèmes de formation des participants
- Entraînement à la présentation commerciale : l'argumentaire et la réponse aux objections

PROGRAMME

Pédagogie (70%)

1. Maîtriser les 14 méthodes d'animation PAA©

14 méthodes conçues selon la pédagogie PAA© pour animer avec des films en salle

Débat / Interview / Quest / Recto-verso / Cas pratique / QCM / Quizz / Analyse / Script / Replay / Transposition / Challenge / Contes et légendes / Story board

2. Intégrer les films dans une pédagogie existante

Intégrer un film en moins de 10 minutes avec le Guide Animateur asb publishing

Développer de nouveaux chapitres sur le comportemental

3. Partage d'expérience

Les questions les plus fréquentes, les pièges à éviter et les bons réflexes en animation en salle avec les films

4. Conditions de succès de l'animation avec la vidéo

Quel matériel pour garantir la meilleure diffusion en salle.

Commercial (30%)

1. Intégrer les films sur son site web

Se distinguer sur Internet et recruter de nouveaux clients

2. Se vendre au téléphone

Présenter une pédagogie innovante pour obtenir un rdv

3. En rdv commercial

Faire la différence en rdv : le bon film au bon moment

Présenter la pédagogie pour laisser une empreinte durable

4. Négocier son prix de journée à la hausse

L'argumentaire commercial en direct et en sous-traitance

5. Développer son CA avec un nouveau service

Commercialiser les films en complément de la formation

FORMULE INTENSIVE OU COACHING

Intensive : une journée complète (7h)

Coaching : 1 matinée en salle, puis 2 jours de travail individuel chez soi, puis 1 après-midi en salle avec le formateur pour valider le travail individuel (3 jours = 21h)

LE FORMATEUR

Diplômé de l'ESSEC, après 5 ans chez le N°1 de la formation en France, Benjamin Rousseau est l'auteur et le réalisateur de l'ensemble de la banque vidéo d'asb publishing (plus de 500 films). Auteur de 4 livres (en management, en vente et en négociation), concepteur et formateur, il a développé une nouvelle méthode d'animation en salle (concept PAA©).

Les outils de la formation en PAA©

Des supports PowerPoint & guides animateur prêts à animer

Soit 14 méthodes pour animer les films en salle. Exemple d'une méthode type :

La diapo principale

Vidéo-Transposition (40')

Thème de la formation hors contexte

Transposition

Erreur	Bons réflexes
--------	---------------

Paperboard

Et chez vous, comment ça se passe ?

1. Formez des binômes
2. Pour chaque contexte, identifiez les erreurs commises dans les films qui vont suivre (10')
3. Imaginez les erreurs possibles dans votre propre contexte et listez-les (10')
4. Réécrivez les différentes scènes dans votre contexte en corrigeant les erreurs : dialogues modèles (10')
5. Chaque binôme jouera une scène modèle devant le groupe en 30 secondes max chacun (10')

Pédagogie d'Appropriation Active@asbpublishing.com

1

Les 4 diapos à projeter

Vidéo-Transposition (40')

Thème de la formation hors contexte

Et chez vous, comment ça se passe ?

1. Formez des binômes
2. Pour chaque contexte, identifiez les erreurs commises dans les films qui vont suivre (10')
3. Imaginez les erreurs possibles dans votre propre contexte et listez-les (10')
4. Réécrivez les différentes scènes dans votre contexte en corrigeant les erreurs : dialogues modèles (10')
5. Chaque binôme jouera une scène modèle devant le groupe en 30 secondes max chacun (10')

Transposition

Erreur	Bons réflexes
--------	---------------

Pédagogie d'Appropriation Active@asbpublishing.com

1

Vidéo-Transposition : Accueil hors contexte 1/X

#	Contexte	Erreurs contexte film	Erreurs contexte XXX	Bons réflexes
1	Extrait 1	.	.	.
2	Extrait 2	.	.	.
3	Extrait 3	.	.	.

Pédagogie d'Appropriation Active@asbpublishing.com

2

Vidéo-Transposition : Action hors contexte

Insérez le film ici

Pédagogie d'Appropriation Active@asbpublishing.com

3

Vidéo-Transposition : Correction

#	Contexte	Erreurs contexte film	Erreurs contexte XXX	Bons réflexes
1	Extrait 1	.	.XXX	.XXX
2	Extrait 2	.	.XXX	.XXX
3	Extrait 3	.	.XXX	.XXX

Pédagogie d'Appropriation Active@asbpublishing.com

4

Les instructions pour l'animateur

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir et s'approprier une méthode
- Trouver les bons mots dans son propre contexte

Phrases de transitions

Nous venons de voir... Pendant cette séquence, vous verrez... A la fin de cette séquence, vous saurez...

Animation

1. Formez des binômes et présentez le jeu
2. Distribuez les planches de prise de note : 1 par binôme
3. Diffusez le film en entier, puis rediffusez-le en laissant le temps aux participants de s'accorder par binôme sur les erreurs, et les laisser noter.
4. Demandez aux participants d'imaginer les mêmes erreurs dans un contexte d'agence bancaire et de les lister sur leur document. Demandez aux binômes de partager les erreurs avec le groupe.
5. Demandez-leur de réécrire les scènes modèles pour chaque saynète, dans un contexte d'accueil en agence bancaire. Faites jouer une scène modèle différente par binôme.

Conseils pour l'animation

- Point 4 : notez sur paperboard les erreurs reconnues à gauche
- Point 5 : reformulez les jeux de rôle, notez les bons réflexes sur paperboard
- Valorisez les jeux de rôle et félicitez les binômes

Matériel spécifique

- Le film XXX / Planche de prise de note xN/2 ex. / Planches corrigées xN ex.

Avantages pédagogiques de la méthode

- Mettre les participants en position de conception et d'animation
- Prendre conscience de la différence entre la technique métier et le contexte

Comment ça marche ?

- Chaque méthode comprend 3 à 4 diapos à projeter et des instructions d'animation, livrées sur PowerPoint
- Adaptez simplement les textes en rouge à votre formation : **en quelques clics, vous venez de créer une séquence de 40 minutes avec un film pédagogique !**
- La formation propose 14 méthodes d'animation autour des films

Bon de commande

Convention de formation N° Réservé asb

A faxer au 01.56.03.55.56

A photocopier pour inscrire plusieurs participants

Entre :

Signataire

Nom :

Prénom :

Société

Nom :

Adresse :

N° Kbis :

ci-après « le Client » ;

Et l'organisme de formation :

asb publishing, 19 rue Martel, 75010 Paris,

RCS: B4509322140 Paris

Agrément formation N° 11754101775

ci-après « le Prestataire » ;

Le Client et le Prestataire sont conjointement appelés
« les parties »

I – OBJET, LIEU, BENEFICIAIRE & DUREE

- Cette convention concerne la formation « Animer et Vendre avec des films de formation ». Le programme et les objectifs pédagogiques de la formation sont définis au verso de la présente convention.

- Lieu : Sté asb publishing, 19 rue Martel, 75010 Paris

Bénéficiaire de la formation

Nom :

Prénom :

La formation

Date(s) :

Nbr. jours et heures en salle :

Nbr. Jours et heures en travail individuel :

II - ENGAGEMENT DE PARTICIPATION

- Le Client s'engage à assurer la présence du bénéficiaire aux dates, lieux et heures prévus.

III - PRIX DE LA FORMATION

- Formation & restauration : 785€HT, soit 938,86€TTC (dont TVA 19,6% : 153,86€).
- Règlement de 50% du prix à la commande, soit 469,43€, le solde le jour de la formation, ou attestation de demande de prise en charge OPCA.
- La facture est remise le jour même de l'animation, avec la feuille d'émargement et de la feuille d'évaluation à chaud remplie par le bénéficiaire.

IV - MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Présentation de la base de films asb publishing (en option : abonnement annuel, voir tarif sur www.asbpublishing.com)
- Ateliers pratiques d'entraînement à l'animation en salle avec les films
- Ateliers de présentation commerciale de l'offre : sur présentations PowerPoint et en face à face

V - CONTROLE DES CONNAISSANCES ET VALIDATION

- Une attestation, précisant la nature et la durée de la session, sera remise au bénéficiaire à l'issue de celle-ci. Le contrôle de la présence des stagiaires sera assuré par la vérification de l'assiduité des participants et la signature par ceux-ci de la feuille d'émargement chaque demi-journée.
- Pour la formule coaching, l'évaluation du travail fait par le bénéficiaire est fait sur la base des livrables rendus à l'animateur la seconde demi-journée

VI – ANNULATION & LITIGES

- En cas d'annulation à l'initiative du Client, même en cas de force majeure, moins de 30 jours avant la formation, l'acompte de 50% reste acquis au Prestataire. L'acompte est dû à la signature de la convention.
- En cas de litige, le tribunal de Paris est seul compétent.

Fait à Paris, en deux exemplaires Le :

Pour le Client (date, signature et tampon) :

Pour le Prestataire