



TABLEAU CROISE DU CONTENU DE LA FORMATION ET DU REFERENTIEL DE COMPETENCES

SG FORMATION (SARL)

922 290 333 000 17

NDA 32 59 11 755 59

1- Certification MANITUDE

MANITUDE propose des formations sur les pratiques managériales, commerciales et comportementales. La méthode pédagogique se base sur la simulation évolutive. L'objectif est d'augmenter les performances commerciales et managériales au travers de mises en situation.

Le certificateur propose 4 formations dans le management, dont 3 proposées au RS et une au RNCP.

2- SG FORMATION est centre de passage de la certification MANITUDE et prépare les candidats à la certification MANITUDE (RS5846) – Animer une formation en situation professionnelle

La certification « Animer une formation en situation professionnelle » s'adresse à des professionnels détenant des compétences spécifiques devant être transmises à des collaborateurs ou à des clients, dans le cadre de besoins ponctuels.

Animer une formation en situation professionnelle	
Référentiel MANITUDE	Programme SG FORMATION
<p>Compétence 1 :</p> <p>Préparer l'action de formation en choisissant des méthodes et des outils en lien avec l'ingénierie pédagogique construite, en s'appuyant sur les supports utilisés dans l'activité professionnelle visée, et en prenant en compte les prérequis et aptitudes des apprenants afin de permettre une transmission efficace des compétences professionnelles.</p>	<p>MODULE 1 : LA RESPONSABILITE DU FORMATEUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • La place de la formation dans l'entreprise, son enjeu, son impact, son intérêt • La notion de motivation du formateur • Les compétences nécessaires pour devenir un bon animateur • L'impact du digital dans le métier de formateur <p>MODULE 2 : PREPARER SON ACTION DE FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'identification des prérequis avec la direction • L'analyse du besoin en formation (rôle du formateur, besoin en formation, cahier des charges, objectif SMART) • La définition de l'objectif pédagogique et les différentes méthodes pédagogiques (savoir, savoir-faire, savoir-être) • La progression pédagogique ou scénario • La structuration d'un thème de formation • Les illustrations pédagogiques pour mieux faire passer les messages • Les supports pédagogiques : quels outils choisir, quand, comment les exploiter • L'organisation logistique de la formation • La création du contenu de la formation (pédagogie, utilisation de la vidéo, paperboard, mise en scène d'une formation, rédaction d'un programme, création d'exercices, ingénierie pédagogique, gestion du temps, cycle d'apprentissage, pyramide de rétention, création et utilisation de slides, créativité)
<p>Compétence 2 :</p> <p>Démarrer l'action de formation en adoptant une posture de formateur, en expliquant les outils et méthodes d'animation</p>	<p>MODULE 3 : DEMARRER L'ACTION DE FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les séquences de démarrage de la formation • L'accueil des participants et l'introduction de la formation

<p>utilisés et en instaurant des conditions relationnelles avec les apprenants afin d'assurer les conditions favorables à la transmission des compétences professionnelles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le questionnement • La communication non verbale • La notion de filtre • L'impact de la communication • La préparation • La gestion de son temps de formation • Quelles méthodes de travail choisir pour impliquer, quel cadre de communication mettre en place
<p>Compétence 3 :</p> <p>Conduire l'action de formation en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilisant des techniques de communication (verbale ou non), de questionnement et d'écoute active, - Utilisant des techniques d'animation basées sur des mises en situation réelles, des exercices pratiques, des simulations permettant une implication éclairée de l'apprenant, - S'appuyant sur le scénario pédagogique de l'action de formation conçu, - En effectuant des retours sur la progression pédagogique de l'apprenant <p>Afin d'assurer une transmission optimale des compétences professionnelles auprès des apprenants garante d'applications directement opérationnels</p>	<p>MODULE 4 : CONDUIRE L'ACTION DE FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rôle et comportement du formateur • L'animation d'une formation • Communication verbale et non-verbale (l'articulation, le débit, la gestuelle et les déplacements) • L'écoute active • La créativité • L'animation • L'animation d'une simulation • L'animation d'un jeu de rôle • Différence Explication/Justification • La présentation d'un énoncé • Le briefing / le débriefing • Les outils du digital learning et du social learning • Les typologies de participants et la gestion de groupe
<p>Compétence 4 :</p> <p>Gérer les situations sensibles pouvant intervenir pendant l'action de formation avec agilité et flexibilité en identifiant les sources potentielles de difficultés et de conflits, en anticipant et en traitant les objections formulées afin de maintenir un échange constructif dans un climat bienveillant</p>	<p>MODULE 5 : GERER LES SITUATIONS SENSIBLES</p> <ul style="list-style-type: none"> • La gestion des situations sensibles • La maîtrise de soi et du stress • Les trucs anti-trac • Le kit du savoir-vivre • Le phénomène de projection • Le phénomène de fixation • Le phénomène d'identification • Les besoins psychologiques • L'acceptance • Le dérangement • Le paradoxe des 2 « R » • Le comportement des participants • La gestion des personnalités difficiles
<p>Compétence 5 :</p> <p>Clôturer l'action de formation en : • S'assurant de l'atteinte des objectifs • En mesurant le retour sur investissement du commanditaire • En s'auto évaluant pour une meilleure performance d'animation</p>	<p>MODULE 6 : CLOTURER SON ACTION DE FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • La réalisation des évaluations sommatives (les acquis) • Exercice : La conception des évaluations des acquis du stagiaire • La réalisation d'un questionnaire mesurant le retour sur investissement • Exercice : La conception de questionnaire mesurant le retour sur investissement • La mise en place d'une démarche d'amélioration continue • Exercice : La conception d'une grille d'auto-évaluation sur la prestation réalisée • Appréhender le processus complet d'une session de formation : • Préparer son action de formation • Démarrer l'action de formation • Conduire l'action de formation • Gérer les situations sensibles

CERTIFICATION MANITUDE :

La certification MANITUDE (RS5846) – ANIMER UNE FORMATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE repose sur une mise en situation professionnelle sur la réalisation d'une animation de séquence de formation. L'épreuve se déroule devant un jury composé d'un représentant de l'organisme certificateur SG FORMATION en tant que Président du jury et de 2 professionnels extérieurs, dont la qualité est en lien avec la certification visée.

Taux d'obtention des certifications préparées par notre organisme de formation

En juin 2023, nous avons obtenu notre partenariat de collaboration MANITUDE pour le passage de la certification MANITUDE.

A ce jour nous n'avons pas de pourcentage à communiquer. Nous les transmettrons dès que possible (courant 2024).

Possibilités de valider un bloc de compétences

Chaque certification peut être considérée comme un bloc de compétence à part entière – **MANITUDE possède 3 modules :**

- **Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente**

- *Notre organisme délivre cette formation*

- **Intégrer le management d'équipe dans le développement de son activité professionnelle**

- *Notre organisme délivre cette formation*

- **Animer une formation en situation professionnelle**

- *Notre organisme délivre cette formation*

Possibilités d'équivalences, passerelles, suites de parcours et les débouchés

Il n'y a pas réellement d'équivalences officielle mais il existe sur le marché français plusieurs certificateurs concurrents pour obtenir un niveau de compétences en vente, SG FORMATION est en partenariat avec MANITUDE mais vous pouvez aussi vous certifier auprès de :

- Certifications MANITUDE : <https://manitude.fr>

Il n'y a pas de passerelles entre les 3 modules, Ils sont complémentaires et indépendants. **Suite de parcours métier :** Le public concerné doit maîtriser au préalable l'ensemble des étapes de la vente afin d'acquérir des compétences additionnelles de conseil. La certification s'adresse ainsi à des commerciaux ou des personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance (Chef de vente, Ingénieurs d'affaires, Business manager, Directeur commercial, Vendeur, Conseiller de vente, Key account manager, Ingénieur technico-commercial, Assistant commercial, Consultant, ...).

Informations légales

La société MANITUDE, société Française au capital de 18 060€, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Toulon sous le numéro 491 368 411, dont le siège est au 215 ZA La Bavette 83220 Le Pradet, légalement représentée par son Directeur général, M. Adrien COLINEAU, atteste par le présent document que le Centre de formation SG FORMATION dont le siège social est situé 326 rue Verte 59141 THUN L'EVEQUE est immatriculée sous le 49478184200047 et est représenté par Mr GUIDEZ Sébastien en qualité de dirigeant et Chef de projet **est habilité à former et à organiser l'évaluation des différents modules MANITUDE.**

