Maquette de formation
Devenir formateur professionnel

Objectifs de la formation

- Acquérir des compétences clés en conception, animation et évaluation de formations.
- Maîtriser les principes de neuro-ergonomie et de psychologie appliqués à la formation.
- Développer une expertise dans l'utilisation des outils d'IA pour optimiser les processus de formation.
- Apprendre les techniques de neuro-marketing pour créer et vendre une offre de formation irrésistible.

Format hybride :

- ✓ Présentiel (35h) : 5 jours de 9h à 17h30 (pause de 12h à 13h) – *Obligatoire*
- ✓ Formation en e-learning : accès à une plateforme de formation en autonomie avec des vidéos et espace communautaire INH avec accès à vie.
- ✓ Supervision de 6 mois : accompagnement individuel jusqu'à la commercialisation de votre projet de formation

Format E-learning :

- ✓ Formation en e-learning : accès à une plateforme de formation en autonomie avec des vidéos et espace communautaire INH avec accès à vie.
- ✓ Supervision de 6 mois : accompagnement individuel jusqu'à la commercialisation de votre projet de formation

Certification :

Notre certification répond aux normes internationales, déclarée comme type d'action de formation conformément à l'art. L6313-1 du code du travail : Action de formation (action

concourant au développement des compétences qui entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle).

Un certificat de **« Formateur professionnel** » sera remis à l'étudiant après validation de la partie en présentiel (pour le format hybride) et la validation de toutes les évaluations de la plateforme e-learning.

Programme de formation en présentiel (5 jours) (format hybride uniquement)

Jour 1 : Les bases de l'ingénierie de formation

Matin (Théorie)

- Introduction à l'ingénierie de formation : Définitions et concepts clés.
- Les étapes de conception d'une formation : Analyse des besoins, objectifs pédagogiques et choix des méthodes.
- Techniques innovantes pour structurer une formation efficace.

Après-midi (Atelier pratique)

- Création d'un scénario pédagogique à partir d'une étude de cas.
- Élaboration d'un plan de formation adapté à un public cible.

Jour 2 : Neuro-ergonomie et psychologie appliquées à la formation

Matin (Théorie)

- Bases neuroscientifiques de l'apprentissage : mémoire, attention, motivation.
- Principes de neuro-ergonomie : conception de supports attrayants et cognitivement optimisés.
- Techniques pour améliorer l'encodage et la rétention de l'information.

Après-midi (Atelier pratique)

- Analyse et amélioration de supports existants avec les principes de neuro-ergonomie.
- Création d'une présentation efficace en appliquant les techniques vues le matin.

Jour 3 : Utilisation des outils d'IA pour les formateurs

Matin (Théorie)

- Panorama des outils d'IA pour la création, l'animation et l'évaluation des formations.
- Automatisation des tâches : Génération de contenus, quiz, et supports de formation.

- IA pour l’analyse des besoins et l’évaluation des compétences.

Après-midi (Atelier pratique)

- Exploration d’outils IA en groupes : conception d’un module de formation interactif.
- Simulation de l’utilisation d’IA pour évaluer un projet de formation.

Jour 4 : Techniques de neuro-marketing pour les formateurs

Matin (Théorie)

- Fondamentaux du neuro-marketing appliqué à la formation.
- Comprendre les motivations et déclencheurs d’achat chez les apprenants.
- Conception d’une offre irrésistible : storytelling, preuve sociale, et appel à l’action.

Après-midi (Atelier pratique)

- Rédaction d’une proposition de valeur et d’un pitch commercial.
- Création d’une stratégie de lancement pour une formation.

Jour 5 : Synthèse et présentation des projets

Matin (Théorie)

- Rappel des concepts essentiels des quatre premiers jours.
- Conseils pour structurer un dossier de présentation de projet.

Après-midi (Atelier pratique)

- Présentation des projets de formation par les participants.
- Feedback collectif et individuel pour chaque présentation.

Évaluation finale

- **Livrable :** Un dossier complet de formation incluant le scénario pédagogique, les supports de cours, et une stratégie de commercialisation.
- **Critères :** Pertinence, innovation, qualité des supports, et stratégie de mise en marché.

Formateur apte à dispenser la formation :

Anis GHERRAS

Fondateur et directeur général de INH
Enseignant et chercheur en psychologie clinique
Ingénieur en formation d'adultes
Expert en IA appliquée à l'éducation et à la santé

TARIFS

Format hybride ou format E-learning

- Tarif professionnel : sur devis en fonction du pays
- Étudiant (avec justificatif) : sur devis en fonction du pays
- Tarif groupe : sur devis en fonction du pays

- ✓ Paiement d'un acompte de 10% pour valider l'inscription.
- ✓ Possibilité de paiement en plusieurs fois (jusqu'à 6 fois sans frais). En ligne avec carte bancaire, par virement bancaire, chèque (devise euros, dirhams, ou dinars algérien)