

Les indispensables d'une formation réussie : 3 check-lists, 2 questions clefs et une astuce !

Mes 3 check-lists !

1 : Ma check-list pour le prestataire de salle :

Mes points de vigilance	OK / Pas OK ?
Le lieu de la formation est en cohérence avec mes objectifs et mes valeurs	
Le lieu est en adéquation avec le profil de mes participants	
Je mesure l'influence de l'histoire du lieu, de ses énergies sur ma formation	
J'ai une idée de la 1ère impression lorsque mes participants arriveront sur place (ambiance – cadre de vie – services fournis sur place – couleurs de la salle)	
L'hôte où j'organise la formation a une expérience à laquelle je peux me fier	
J'ai bien partagé avec le responsable du lieu le « cahier des charges » de ma formation	
Des travaux ne sont pas en cours à côté de la salle et il n'y a pas trop de distraction extérieure lorsque je réaliserai ma formation	
J'ai validé que je peux organiser l'espace de la salle comme je veux pour ma formation (avec ou sans meuble, travaux en atelier...)	
J'ai validé que je peux organiser des temps de travail dans les espaces en extérieur (sécurité, modularité des espaces, lieux partagés avec d'autres clients sur place...)	
J'ai donné les consignes pour mes besoins lors des apports théoriques ou les conférences • tableau papier • tableau blanc • feutres qui fonctionnent avec les couleurs que je veux...	
J'ai calé avec mon prestataire les modalités pour • les pauses (café, thé, viennoiseries...) • les repas • l'hébergement	
J'ai envoyé mon logo et les détails à mon prestataire de salle pour qu'il puisse afficher les infos à l'Accueil du Centre de formation et devant la salle que j'ai réservée	
J'ai les clefs de la salle afin de pouvoir laisser le matériel le midi	
J'ai enregistré le portable de mon prestataire pour les urgences techniques ou sanitaires	
J'ai vérifié que j'aurai une table qui sert d'accueil pour la feuille de présence et les aspects administratifs	
Je peux afficher un code Wifi bien visible pour tous, ou expliquer l'accès Wifi à mes stagiaires	
J'ai un vidéoprojecteur avec prise VGA	
Le couchage répond au confort attendu de mes stagiaires	
J'ai repéré les opportunités de visites à proximité du lieu de formation	
Mes stagiaires peuvent prolonger leur séjour sur place	
Mes stagiaires ont accès à des activités proposées sur le site de formation	

2 : Ma check-list pour le bon apprentissage de mes stagiaires

Mes points de vigilance	OK / Pas OK ?
J'ai identifié les besoins des personnes qui se sont inscrites (stimulation de la confiance et de l'intérêt – donner du sens)	
J'ai vérifié la cohérence entre présentation/fil conducteur/objectifs pour donner un sentiment de continuité (sens)	
Je connais le bagage de mes stagiaires (leur motivation, leur niveau de compétences – débutant ou expert, leur accès à Internet et leurs facilités informatiques)	
J'ai vérifié le confort pour les besoins de la formation (climatisation, chauffage, ventilation, lumière naturelle, éclairage...)	
J'ai les infos à donner à mes stagiaires pour rendre la salle facilement accessible pour mes clients (plan d'accès – coordonnées GPS – parking sur place)	
Mes supports sont à la portée de mon public	
Mon déroulé pédagogique est bien construit (objectifs clairs, fil conducteur, temps pour les questions, variété des approches et pédagogie active – alternance de rythme, travaux en groupe, conférence, jeux, respect des horaires prévus)	
Mes méthodes d'évaluation sont utilisées selon le contexte et les objectifs de la formation	

3 : Ma check-list pour une logistique réussie

Mes points de vigilance	OK / Pas OK ?
Ma convocation à 10 jours est prête (mode d'accès, durée, rythme, tarif, logistique de l'hébergement et de la restauration, règlement intérieur de ma formation et du lieu d'accueil)	
J'ai fait les rappels à mes stagiaires par mail et/ou par téléphone.	
J'ai une feuille d'émargement à jour	
Le dossier d'accueil des stagiaires est complet (informations pratiques sur le séjour, programme détaillé de la formation, fiche d'évaluation).	
J'ai imprimé mes attestations de formation pour chaque stagiaire (attestation certifiée, rigueur de l'orthographe des noms)	
J'ai choisi ma date de formation avec soin (calendrier des foires et salons sur place, effet de la saisonnalité sur l'ambiance et le paysage sur place)	
J'ai vérifié le copyright de mes supports pédagogiques et/ou j'ai bien précisé mes sources d'inspiration	
J'ai un questionnaire d'évaluation à chaud avec l'ensemble des critères qualitatifs et quantitatifs qui me seront utiles	
J'ai planifié une évaluation "à froid" un mois après ma formation pour recouper les résultats et mesurer la mise en application	
J'ai intégré le coût de mes supports dans le tarif de la formation	
Je suis au clair avec les obligations administratives (déclaration de mon organisme de formation, nécessité de convention de formation et de devis de formation pour les participants en entreprise)	

Les deux questions clefs essentielles qui n'intéressent (à tort !) pas (tous) les formateurs :

1 : Ai-je établi une stratégie de communication ?

Inutile de payer un chargé de comm' ou un pro du marketing ! Cependant, ne vous arrêtez pas à la seule préparation de votre contenu pédagogique. Imaginez le temps que vous avez passé pour ce contenu : il est essentiel que vous en réserviez une part pour en faire la promotion. A quoi sert un contenu s'il ne trouve pas une cible ?!

En fonction de l'ampleur du public que vous voulez toucher, préparez des articles de blog, des mini-challenges, des webinaires, des Facebook live et faites-vous plaisir à créer du contenu créatif et attractif pour donner envie d'aller plus loin en s'inscrivant à votre formation.

2 : Ai-je bien calculé mon prix ?

L'angle mort souvent lié à de nombreuses croyances sur l'argent !

Pourtant, il est important de vérifier qu'il n'y pas ou peu d'écart entre le prix affiché et le coût de revient final pour ses stagiaires. Vous avez l'habitude de donner un prix pour le contenu pédagogique. C'est indispensable et ça n'est pas suffisant : prendre en compte les frais annexes pour vos clients vous évitera de nombreuses critiques. Pensez au coût de : transport (avion, train, bus, taxi, frais kilométriques, péage, parking) pour se rendre sur le lieu ; les frais pour hébergement, repas, matériel et consommables pour la pratique sont aussi à préciser ; et le grand oublié : le temps de travail à mobiliser – sur place et à distance par vos stagiaires. Même si ce temps est difficile à chiffrer en Euros, essayez de lui donner une fourchette. Ce sera un bon indicateur de rentabilité, et une façon aussi d'argumenter plus efficacement auprès de vos clients potentiels.

L'astuce pour optimiser ma formation : J'ose mettre du contenu sur Internet !

Blended, mix-training, MOOC, webinaires : vous connaissez ? Ce sont des gros anglicismes pour une chose simple : la formation à distance !

Vous avez l'impression parfois de vous répéter d'une formation à l'autre, que vos stagiaires vous posent toujours les mêmes questions, que certains éléments de votre contenu se retrouve aussi chez d'autres formateurs et que votre valeur ajoutée est ailleurs ?

Alors, peut-être êtes-vous mûr pour utiliser les ressources en ligne, en donnant accès à des supports sur Internet à vos stagiaires avant votre formation. Vous pouvez alors optimiser votre temps en donnant un ensemble d'infos pratiques et théoriques « en automatique » et réserver votre savoir-faire unique au temps en présentiel, en salle avec vos stagiaires.

Les avantages : vos stagiaires s'approprient le sujet à leur rythme et progressivement, vous variez les supports pédagogiques et vous faites un 1^{er} pas vers la formation en ligne qui pourrait à terme être pour vous une source de diversification de revenus. Et si vous mettez les supports sur You-Tube, vous pouvez mieux vous faire connaître. C'est aussi une façon d'alimenter votre blog ou les ressources sur votre site Internet (le principe de « une pierre deux coups »).

Les modalités : réaliser des films simples (ne vous prenez pas la tête avec les montages au départ) en vous interviewant par exemple, ou en enregistrant votre voix sur un diaporama filmé ; ces films seront mis sur You Tube (accès gratuit). Si vous êtes à l'aise, pensez aux conférences / webinaires en ligne. Vous pouvez aussi repérer les ressources Internet qui existent déjà et qui correspondent à votre contenu pour le donner à vos apprenants.

Un point de vigilance : YouTube est une plateforme uniquement pour DONNER des vidéos qui deviennent publiques et gratuites. Si vous voulez protéger vos ressources ou les faire payer, il vous faudra passer par d'autres services (spécialistes de formation en ligne).

Ressources pour aller plus loin :

Le cycle de Kolb base de l'apprentissage expérientiel

<https://www.mieux-apprendre.com/ressources-en-acces-libre/thiagipedia/>

www.nouvelle-aquitaine.direccte.gouv.fr/Reglementation-applicable-aux-prestataires-de-formation-professionnelle