



RMS

Contact

Axelle Paitre, CEO

+33 6.03.70.05.15

axelle.paitre@rmsconsulting.fr

www.retailmanagementservices.fr

Formation

Train The Trainer

Objectif

Monter en compétences les formateurs retail sur la conception, le déploiement, l'ancrage, et la mesure de l'impact de leurs formations.

Programme

1. ÊTRE FORMATEUR

- Le rôle du formateur au sein de son marché
- La pédagogie de l'adulte. (inc. Courbe d'apprentissage)
- La posture du formateur (dont PNL)
- L'énergie du formateur
- Communiquer et engager les parties prenantes du projet
- Mesurer les résultats

2. CONCEVOIR

- La construction de parcours blended learning et le rôle des outils digitaux
- La construction d'une ingénierie pédagogique présentielle et distanciel
- La transformation du présentiel en distanciel
- L'adaptation du global en local
- La conception des pre et post work, le mobile learning, les capsules digitales, l'animation d'une communauté apprenants

3. DÉPLOYER

- L'animation d'une formation en présentiel : introduire la formation, générer les prises de conscience, débriefing les jeux de rôle, gérer les perturbateurs, gérer l'imprévu, conclure sa formation
- Les spécificités de l'animation à distance
- La posture de coach terrain et de coaching à distance
- L'utilisation du DISC en formation

"Nous invitons les participants ayant des besoins spécifiques à nous les signaler en amont afin de mettre en œuvre les aménagements nécessaires"

Durée

21h

Coût

Adaptation de la formation (optionnel) : **6K€**

Animation de la formation (gp de 8p.) : **6K€ / gp**

Ancrage terrain (optionnel) : **2K€ / jour / gp**

Modalités

BLENDED-LEARNING

par groupe de 6 personnes

- 1 module de mobile-learning de 15min
- 3 jours de formation présentielle en salle
- 1 jour d'accompagnement terrain en boutique (optionnel)

Prérequis

Détenir une première expérience de formateur

Satisfaction Client

9.7/10

La formation est intéressante et permet de vous apporter des éléments complémentaires dans la façon de manager et dans votre rôle de responsable. L'animatrice vous met à l'aise, est très à l'écoute et bienveillante. Merci à elle !»

Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Numéro d'enregistrement RMS Consulting : 824 578 868 000 13

Cet enregistrement ne vaut pas obligation de l'État.

Retrouvez l'intégralité de nos modalités et délais d'accès dans nos [CGV](#) et [CGUS](#) téléchargeables sur notre site internet.

Si vous êtes reconnu en situation de handicap, n'hésitez pas à nous le faire savoir pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de développement des compétences

<http://www.retailmanagementservices.fr>



RMS

Contact
Axelle Paitre, CEO

+33 6.03.70.05.15

axelle.paitre@rmsconsulting.fr
www.retailmanagementservices.fr

Training

Train The Trainer

Objective

Enhance the capabilities of retail trainers in the design, implementation, integration, and evaluation of the effectiveness of their training programs.

Program

1. THE ROLE OF A TRAINER

- The trainer's role within their market
- Adult education, encompassing the learning curve
- The trainer's position (including NLP)
- The trainer's enthusiasm
- Engaging and communicating with project stakeholders
- Assess the outcomes

2. DESIGN

- The development of blended learning pathways and the significance of digital tools.
- The formulation of a pedagogical approach for both in-person and remote education.
- The transition from in-person to remote learning
- Adapting the global context to the local environment
- The design of pre- and post-work activities, mobile learning, digital learning modules, and the administration of a learning community.

3. DEPLOY

- Facilitating an in-person training session: introducing the training, raising awareness, debriefing role-playing exercises, managing disruptive participants, addressing unforeseen events, and concluding the training.
- The particulars of remote animation
- The functions of field coach and remote coach
- The application of DISC in training

"We invite participants with particular needs to notify us in advance, enabling us to make the required accommodations."

Time

21h

Cost

Training adaptation (optional): **6 K€**
Training (group of 8 people): **6 K€**
On-site Anchorage (optional): **2 K€** per day per store

Terms and Conditions

BLENDED LEARNING

in groups of six individuals

- 1 mobile-learning module of 15 minutes
- Three days of in-person classroom instruction.
- 1 day of on-site assistance in the store (optional)

Prerequisite

Possess previous experience
as a trainer.

Client Satisfaction

9.7/10

The training is engaging and offers valuable insights into management styles and your role as a leader. The facilitator creates a comfortable atmosphere, demonstrating attentiveness and support. Our gratitude goes to her!



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

RMS Consulting registration number: 824 578 868 000 13.

This registration does not imply a state obligation.

All our terms and conditions of access are available in our General Terms and Conditions of Sale and General Terms and Conditions of Use, which can be downloaded from our website.

If you are acknowledged as having a disability, please inform us so we can collaboratively assess the viability of your skills development project.

<http://www.retailmanagementservices.fr>