



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

par groupe de 6 personnes

Modalités

- 1 évaluation de 15min à l'entrée de la formation
- 1 évaluation sur des mises en situation et cas pratiques pendant la formation
- 1 évaluation de 15min à la sortie de la formation
- Certificat de réalisation à la sortie de la formation

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 !

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

- 15-min assessment (start)
- Practical assessment during training
- 15-min assessment (end)
- Certificate of completion

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!

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.