



## Formation continue Cadriformat : la formation en 4 étapes

Implantée à la Réunion depuis bientôt deux ans, cette société de formation vise des domaines de compétences aussi variés que le management, les ressources humaines, la gestion de projet, la communication, le commerce et la vente, la comptabilité et la banque et les assurances. Son côté novateur tient au concept de formation de Pédagogie Active Associée, la PAA qu'il développe avec 5 formations depuis fin 2010.

L'usage de la vidéo est introduit dès la première phase de la formation, avant le premier contact avec le formateur. La vidéo met en scène des situations potentiellement réalistes en entreprise de façon assez caricaturale de façon à ce que chacun puisse détecter les failles du comportement de façon évidente mais seul. C'est la phase numéro 1 qui interpelle sur ce que l'on va découvrir en formation. C'est elle aussi qui va pouvoir transformer des compétences en performances. Un passeport de formation est transmis dans ce but au stagiaire qui lui servira de cahier d'évaluation en fin de formation. Vient ensuite la mise en œuvre de la pédagogie en trois temps autour du passeport de formation et des cahiers pratiques. Là aussi des supports vidéos et des jeux d'animation sont réalisés pour développer l'appropriation des contenus suivant les couleurs du sémaphore qui indique que la compétences est soit découverte (couleur rouge), soit en mode mise en situation (couleur orange), soit en mode formalisation des points vus (couleur verte).

Ces formations sont courtes et ne durent pas plus de 2 jours. Il faut donc s'assurer qu'il en reste quelque chose d'efficace et d'opérationnel lors du retour en entreprise. Pour cela il est prévu une partie dans le passeport de formation où le stagiaire pourra noter ses propres réflexions quant à sa capacité à appliquer les compétences acquises.

Les matinales qui ont lieu le 2nd, le 4<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup> mois sont là pour ancrer les bonnes pratiques et la

conduite du changement. Ce sont des retours sur expérience et des "piqûres de rappel" pour ancrer les acquis.

La nouveauté est réellement dans l'usage du support vidéo pour lancer les sessions accompagnées du script vidéo qui permet l'expression de différents sentiments et opinions. Ces scénettes permettent de ramener les scénarios à des cas pratiques et à des situations vécues dans l'entreprise.

**En 2010 il y a eu 4 sessions :**

- Une en management concernant la prise de poste
  - Une autre en management concernant les entretiens de management
  - Une sur la prise de parole
  - Une dernière sur la vente et la fidélisation par les commerciaux.
- En 2011 de nouveaux modules sont au programme qui concernent :
- La communication : gestion du stress
  - Négocier et conclure
  - Entretien individuel
  - Vendre et fidéliser

Les formateurs sont une dizaine et viennent de métropole pour la majorité d'entre eux. Ils sont spécialistes de droit social et (avocats), ou du domaine des relations humaines et de la gestion des compétences, de la gestion de projets, de travaux neufs, des assurances, de l'immobilier, des appels d'offre ou experts-comptables. Les domaines d'intervention sur la Réunion sont les transports, le multimédia et la distribution et l'offre est centrée sur les agents de maîtrise et l'encadrement.

## FORMEZ VOS FUTURS COLLABORATEURS AVEC LE SPÉCIALISTE DU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

*Vente - Commerce - Management - Logistique  
à chaque étape de vos besoins*

- ➔ Employé/e Commercial/e en Magasin
- ➔ Agent/e Magasinier/e
- ➔ Vendeur/se Spécialisé/e en Magasin
- ➔ Assistant/e Commercial/e
- ➔ Technicien/ne Supérieur/e Commercial/e
- ➔ Manager d'Univers Marchand
- ➔ Licence Professionnelle Management de l'Équipe Commerciale
- ➔ Licence Professionnelle Commerce et Distribution



- ➔ Formations prises en charge par les Opcas.
- ➔ Enseignement en alternance :  
➔ 1 seul jour par semaine en centre de formation.

**Saint-Pierre :**  
64, rue Marius-et-Ary-Leblond

**Saint-Denis :** 68, rue Lacroix

**0262 29 26 26**