

# LES JOURNÉES DE FORMATION DU GROUPEMENT FLE

2018 **16/17**  
NOVEMBRE

PRE-PROGRAMME  
PERSONNELS  
ADMINISTRATIFS



5ème  
Journées

**SÉMINAIRES, ATELIERS, ÉCHANGES**  
pour enseignants et personnels administratifs

Les huitièmes Journées de Formation du Groupement FLE se dérouleront  
**le vendredi 16 et le samedi 17 novembre 2018 à Lyon**

Pour la 5ème année consécutive, une formation professionnelle sera dédiée aux personnels non-enseignants des centres membres du Groupement FLE (2 personnes maximum par centre, hors dirigeant).

La journée du vendredi aura pour thème l'accroissement du nombre d'inscription.

Le samedi, une première partie en conférence plénière, commune avec les enseignants et les responsables pédagogiques permettra d'aborder le développement des compétences professionnelles. Une deuxième partie sera consacrée à la formation continue.

Des moments de convivialité et de rencontres informelles sont également prévus, ainsi qu'une soirée détente le vendredi soir.

## Vendredi 16 novembre

8 h 45 – 9 h 15

Café d'accueil et message de bienvenue

9 h 15 – 11 h 15

**Début de la formation**

11 h 15 – 11 h 30

Pause - café

11 h 30 – 12 h 30

**Suite de la formation**

12 h 45 – 14 h 00

Déjeuner

14 h 00 – 16 h 00

**Suite de la formation**

16 h 00 – 16 h 30

Pause - café

16 h 30 – 18 h 30

**Suite de la formation**

20 h 00

Apéritif et dîner dans le nouveau quartier de La Confluence



## CONTENU FORMATION VENDREDI

### **Accroître le nombre d'inscriptions**

CCI formation Lyon Métropole

#### Objectif

Développer des compétences permettant d'améliorer le taux de transformation prospect => client

#### Description

Structurer sa démarche

- Identifier les points de vigilance pour rester maître de l'entretien (verbal / non verbal)
- Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente
- Recueillir les informations nécessaires à la définition du besoin du prospect / client
- Mettre en place un suivi actif (base de données prospects / clients)

Mener un bon entretien de vente

- Questionner efficacement pour découvrir les besoins du prospect / client
- Aller au-delà de la demande explicite du prospect / client
- Reformuler, s'assurer de la bonne compréhension du besoin
- Découvrir et maîtriser les différents outils et méthodes d'argumentation
- Savoir présenter correctement son établissement, ses éléments différenciant, ses points forts
- Faire d'une objection une opportunité
- Apprendre à conclure
- Découvrir et utiliser les bons canaux de vente

Piloter son taux de transformation

- Rédiger une proposition commerciale adaptée
- Relancer : quand, comment ?
- Identifier les outils de suivi de relances afin d'optimiser son taux de transformation

## Samedi 17 novembre

8 h 30 – 10 h 30

Plénière

### **Développement des compétences professionnelles : offres et besoins**

animé par Cynthia Eid, Vice-présidente, FIPF

#### Description

Cette conférence conçue pour le personnel enseignant nourrira les réflexions conduites en deuxième partie de matinée avec Christian Gaujac.

Cet atelier vise à montrer outre les enjeux actuels de la formation continue des professeurs de FLE, l'importance de se former tout le long de la vie : « ensemble des activités qui développent les compétences, les connaissances et l'expertise d'un individu, sous forme de cours, conférences, ateliers, séminaires, programmes de qualification, observation de visite d'écoles, participation à des réseaux d'échange d'expériences, échanges entre pairs, recherche



individuelle ou collaborative... »

- Quelles compétences peut-on construire en FC ?
- L'autoformation ?
- Les Orientations prioritaires et propositions

10 h 30 – 11 h 00 Pause - café

11 h 00 – 13 h 00 **Atelier**

### **L'évolution des compétences et la formation professionnelle**

animé par Christian Gaujac, Directeur délégué d'établissement et attaché culturel, Institut Français d'Indonésie

#### Objectif

Prendre conscience, à travers les échanges d'expériences vécues, des besoins en formation continue de tous les acteurs d'une école de Fle.

#### Description

Tout le monde s'accorde à dire qu'il est important d'améliorer ses compétences dans un environnement qui se modifie à la vitesse grand V. Mais comment et quand prendre conscience de cette nécessité ? Comment et avec qui dresser la liste de nos besoins et de nos manques, de façon pertinente ? Car la formation ne concerne pas seulement les enseignant.es, mais toutes celles et tous ceux qui travaillent dans un établissement car cette formation dite continue conditionne la progression et les résultats de chaque établissement. D'où viennent nos réticences ? Comment canaliser nos enthousiasmes et nos énergies au service du bien commun ? Quel est le rôle de chacun dans ce processus de remise en cause (parfois, pas toujours), de changement de cap (parfois, pas toujours) et de recherche (toujours) de meilleures solutions ?

Dans cet atelier de réflexion nous partirons de l'usager (le client) pour dresser d'abord un état des lieux puis élaborer, en petits groupes, des pistes voire proposer de véritables solutions.

13 h 00 Remise des attestations – Clôture des Journées de Formation

14 h 30 – 16 h 45 /  
17 h Option : Visite guidée de la Maison des Canuts et des traboules  
Sous réserve de 15 participants inscrits minimum

*\*Programme susceptible de connaître des modifications\**

Renseignements et contact : Edith Dupuis - Coordinatrice - [contact@groupement-fle.com](mailto:contact@groupement-fle.com)

Les écoles membres du Groupement FLE à Lyon :



Journées organisées avec le soutien de :

