

Quelle est l'approche pédagogique MC2F ?

L'objectif de nos actions de formation est de permettre un changement réel et durable dans les comportements de nos participants.

Les participants reçoivent des conseils concrets directement utilisables tout en acquérant des réflexes pour apprendre et progresser dans leur travail quotidien.

Durant chaque session de formation, Mc2f base son approche pédagogique sur l'alternance :

- Au travers d'apports de connaissances
 - Au travers de séquences de mises en pratique
 - Au travers d'expérimentation
1. **Les apports de connaissances**, colonne vertébrale de l'apprentissage, permettent aux apprenants, en fonction de leur environnement, de comprendre comment débiter ou progresser dans leur mission professionnelle.

Ces apports de connaissance sont des clés simples et pratiques qu'ils pourront appliquer immédiatement de retour sur leur lieu de travail.

Le partage de ces clés permet de comprendre la méthode (management, vente, communication) pour gagner en aisance tout autant que de comprendre simplement et rapidement les raisons pour lesquelles l'apprenant rencontre des difficultés et comment il pourra les améliorer.

2. **Séquences de mises en pratique** : Elles sont la traduction concrète de l'apport de connaissance. En ce sens elles sont l'alpha et l'oméga de tout apprentissage.

Ces séquences sont construites au moment de la préparation de la formation en lien avec l'entreprise cliente.

MC2 apporte un soin particulier à créer des mises en situations directement transposables sur le lieu de travail après la formation.

Ces mises en situations sont construites au travers l'expérience des consultants-formateurs de mc2f et/ou en collaboration avec l'entreprise cliente pour que chacun se retrouve en situation réelle.

La théorie apprend, la mise en pratique entraîne. Ces séquences se font de façon constructives et progressives afin de permettre aux participants de se « voir progresser » tout au long de la session.

3. **Les séquences d'expérimentation** sont essentielles pour ancrer de façon durable l'apprentissage. Elles se construisent autant en salle de formation qu'à distance au travers d'un parcours pédagogique dont le fil conducteur est la progression.

Ces expérimentations permettent, en salle de formation, de focaliser les apprenants sur des situations difficiles qu'ils rencontrent quotidiennement.

Le fait d'apprendre à unir les analyses et réflexions individuelles face à ces cas, ensemble et au même moment, permet de créer et stimuler une méthode de progression collective.

En effet, cette idée de partage est un vrai levier d'apprentissage par la prise de conscience de la puissance des approches collaboratives basées sur l'intelligence collective.

Dans un autre temps, l'expérimentation se fait au travers d'un parcours pédagogique séquencé autour du présentiel, du distanciel et du numérique.

Le « blended learning » est devenu depuis de nombreuses années le système de référence pédagogique de mc2f.

En séquencant des outils de @learning (pour apprendre et/ou illustrer) avec de la formation présentielle, en complétant avec des classes virtuelles pour mesurer et aider à la mise en pratique, en mettant à disposition des outils de préparation et de suivi ainsi que des questionnaires avant et après formation, MC2F met l'expérimentation au cœur de son dispositif pédagogique.

Pédagogique « humaine » en formation

La méthode pédagogique nécessite également une « pédagogie humaine » réelle et sincère.

« Former les hommes c'est les amener à exprimer les richesses qui sommeillent au fond d'eux-mêmes. Encore faut-il posséder les bonnes clefs ! » William Nicholson

Comment procéder pour permettre une réelle pédagogie humaine ?

Notre méthode est très participative :

Par une implication permanente de chacun des participants, **elle fait découvrir** plutôt que de donner la ou les solution(s). Chaque participant constate qu'il sait ce qu'il faut faire et qu'il n'a pas besoin de retenir des techniques.

Il ne s'agit pas de rajouter à ce qu'ils ont déjà appris mais d'une mise en œuvre de leur savoir. *« La perfection est atteinte, non pas lorsqu'il n'y a plus rien à ajouter, mais lorsqu'il n'y a plus rien à retirer. » Antoine de Saint-Exupéry*

Notre méthode est pragmatique :

" La théorie n'est pas la pratique " Nous cherchons, par des échanges dans le groupe et l'expression de chacun, à répondre à leur problématique. Pendant l'animation, mais aussi au cours des pauses et du déjeuner, les participants peuvent soumettre des cas particuliers aux animateurs afin d'obtenir des réponses et des conseils.

Notre méthode est ludique et positive :

Nos journées de formation reposent sur des mises en situations pédagogiques puis professionnelles du type formation-action (training). En aucun cas le participant ne se sent juger ou critiquer. Chaque mise en situation est analysée avec sérieux, mais dans la bonne humeur. Ceci incite chacun à participer de plus en plus aux jeux de rôle.

Notre méthode est basée sur la relation humaine :

Nous insistons sur le côté humain des relations avec les différents interlocuteurs. Nous prônons l'éthique, la sincérité, le respect de l'autre, la déontologie, la valorisation, la reconnaissance. Et nous appliquons ces règles dans nos animations.

Notre méthode est simple, mais pas simpliste :

La performance d'un collaborateur, ne dépend pas de recettes miracles ou de techniques compliquées à mettre en œuvre. Les participants découvrent des méthodes simples à



conseil et formation

comprendre intellectuellement mais nécessitant forcément concentration et rigueur pour les appliquer.

Notre méthode est personnalisable :

Les participants s'approprient ce qu'ils apprennent. Cette méthode agit sur les attitudes et les comportements, mais en aucun cas elle ne touche à la personnalité de vos collaborateurs.

Nous nous faisons une règle de personnaliser au maximum le contenu tout autant que les appréciations apportées à nos participants.

Enfin et surtout, notre méthode est efficace :

Le collaborateur de retour sur le terrain est immédiatement à même de mettre en application ce qui a été travaillé en salle. Il constate une véritable valeur ajoutée dans ses relations avec ses collaborateurs et les clients.

Ceci évite d'avoir des clones appliquant des techniques de communication ou de vente souvent décriées par les collaborateurs et les clients.