



Ce cours a pour objectif de sensibiliser les participants aux éléments clés d'une transmission réussie du savoir (concepts clés, environnement, contexte, démarche et outils).

Composé de nombreux exercices pratiques, il permettra aux participants de mieux appréhender la démarche de la transmission du savoir.

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les gains de la transmission du savoir
- Savoir préparer l'amont d'une transmission avec son manager (*discuter de son rôle au travers de cette mission de transmission*)
- Devenir un acteur éclairé de la transmission du savoir
- Débattre de la transmission du savoir avec d'autres professionnels expérimentés de l'entreprise

## LANGUES

- Formation et support en français

## PRE-REQUIS

- Détenir un savoir à capitaliser et à diffuser

## PUBLIC

- Collaborateurs porteurs de compétences-clés
- Managers
- Futurs bénéficiaires d'une action de transmission
- Personnel des fonctions Support : Knowledge Manager, Ressources Humaines, Formation, Marketing...
- Directeur d'usine de production

## PROGRAMME

### Introduction

#### **Pourquoi transmettre ses connaissances ?**

- Les freins et les gains

### **Fondements de la connaissance**

- Définitions de base
- Compréhension de la transmission

### **Comment transmettre ses connaissances ?**

- Les rôles principaux dans une action de transmission
- Les 5 étapes d'une transmission réussie
- Les 7 clefs d'une synthèse efficace de ses connaissances

### **Mise en situation / Cas pratique**

#### **«Trucs et astuces»**

- Améliorer sa capacité à transmettre

### **Vers la gestion des connaissances (Knowledge Management - KM)**

- Construire progressivement une base de connaissance
- Animer une communauté de pratiques autour d'une base de connaissance

### **Conclusion**

## SUPPORT

- Support de cours
- Outils méthodologiques (*fiches pratiques*)

## TARIF & CONTACT

Prix public :

- **590,00 Euros HT / pers** (*frais de repas inclus*)

Inscription :

- Sur notre site : [www.bfd.fr](http://www.bfd.fr)
- Ou contactez le **Service Commercial** au **01 42 24 50 60**

⇒ Possibilité d'organiser une session de formation en « intra-entreprise », nous consulter pour les tarifs

*Pour aller plus loin :*

- Animer une communauté de pratique
- Mettre en place une stratégie de tutorat
- Concevoir et organiser son rôle de tuteur