

PROGRAMME “FORMATION INSTRUCTEUR”

Pré-requis : pour toute candidature à la formation d’instruteur de close-combat, merci d’envoyer les pièces jointes au Bureau
Instruction de la Fédération : bi@close-combat.org

- Justifier d’une expérience martiale (C.V)
- Extrait de casier judiciaire
- Photocopie passeport
- Certificat médical d’aptitude à la pratique du close-combat
- Entretien téléphonique – lettre motivation

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDEDI	SAMEDI	DIMANCHE
08h00-12h00	Pédagogie	Pédagogie	Pédagogie	Pédagogie	Pédagogie	Didactique	Didactique
13h00-17h00	Didactique	Didactique	Didactique	Didactique	Didactique	Didactique	Didactique
18h00-20h00	Anatomie	Médecine	Marketing	Législatif	Finance	Vie associative	Relations int/ext

Durée de la formation = 70h00

- Pédagogie du close-combat : 20 heures

- Construction d'une séance quotidienne, d'une séquence trimestrielle, d'un programme annuel
- Etablir des objectifs pédagogiques
- Gérer des élèves en difficultés
- Gérer des élèves « difficiles »
- Les grandes caractéristiques d'une séance
- Formation accélérée
- Formation sur le long terme
- Utilisation du matériel pédagogique
- La philosophie du close-combat
- Histoire du close-combat
- Rendre une séance attrayante
- Renouveler ses connaissances et ses savoir-faire
- Former la psychologie d'un élève
- Utiliser l'image et les multimédias dans la formation de l'élève
- Adapter le cours à une catégorie sociale ou professionnelle
- Les exigences du cours particulier et celle du cours collectif

- Didactique – corpus technique du close-combat : 36 heures

- Les techniques de base
- Les techniques debout sans arme
- Les techniques au sol sans arme
- Les techniques debout avec arme

- Les techniques au sol avec arme
- Le combat à plusieurs
- Les exercices d'aguerrissement et d'endurcissement
- La formation psychologique
- La musculation : exercices et principes

- Anatomie – Médecine : 4heures

- Les points vitaux
- Les blessures classiques : description pathologique
- Les premiers soins
- La poursuite de l'entraînement chez un élève blessé

- Marketing – Législatif – Finance : 9 heures

- La publicité : se faire connaître à moindre frais
- Démarcher des catégories socioprofessionnelles différentes
- Fixer un prix : la justesse de la valeur d'un produit
- Créer une association – fonder une société : différences et avantages
- Tenir une comptabilité rigoureuse
- Gestion d'une équipe associative : la vie associative au quotidien
- Comment assurer sereinement un club
- La protection législative
- Les différences entre le close-combat et les autres disciplines

- Relations intra-club/extraclub : 1heure

- Gérer les relations avec la hiérarchie de la Fédération
- Gérer les relations avec les autres disciplines matiales