



2 - Manager et gérer sa structure

2-6 - Intégrer les perspectives de la réforme à sa stratégie d'OF

Dates et lieux

2 jours soit 14 heures
De 9 h à 17 h

Date
5 et 6 novembre 2018

Lieu
Centre de Vie Agora
Bât A - ZI les Paluds - BP 1002
13781 AUBAGNE Cedex

Intervenants

Armen TIMOURDJIAN
Dirigeant de PERSPECTIVE Conseil
Coaching et Formation

- Accompagnement stratégique de structures (DLA, OF, associations, indépendants, TPE – PME...)
- Enseignant en stratégie d'entreprises, stratégie RH, stratégie commerciale, Business Game, management auprès de Master, Bachelor, BTS...

Public

Responsables de structures, responsables financiers, responsables de formation ou pédagogiques.

Pré-requis

Assurer la direction d'un organisme de formation ou être en charge de la stratégie et/ou de l'organisation de l'organisme

Tarif

Module payant.
Le coût d'une journée de formation est de 170 euros par participant. Le CARIF n'est pas assujéti à la TVA. La convention signée devra être retournée au CARIF au plus tard le 1^{er} jour de formation. Le paiement sera effectué sous 30 jours à réception de la facture. Dans le cas où la formation n'est pas prise en charge par l'OPCA, c'est l'organisme de formation qui sera facturé.

Objectif

Objectifs généraux :

- Connaître les différentes étapes d'une méthodologie de projet stratégique : définition et périmètre du projet stratégique, construction d'une ou plusieurs solutions possibles, le choix des actions à mettre en œuvre et leur planification, le suivi et les actions correctives
- Maîtriser l'utilisation d'outils simples pour aider à piloter un projet stratégique : tableaux de bord pour surveiller le triptyque coût – qualité – délai
- Appréhender les facteurs clés de succès du projet

A l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- S'approprier le contenu de la Réforme et les enjeux portés par le projet de Loi "pour la liberté de choisir son avenir professionnel" du 5 septembre 2018
- Anticiper les conséquences de la loi pour s'y adapter
- Identifier les opportunités et axes stratégiques de développement à prioriser
- Maîtriser les 3 outils du pilotage stratégiques SWOT, PESTEL et PORTER
- Identifier leurs forces et leurs points d'amélioration
- Identifier l'intensité de la concurrence
- Identifier ses Facteurs Clefs de Succès et ses Domaines d'Activités Stratégiques
- Planifier le suivi et les actions correctives nécessaires au déploiement de sa stratégie
- Comprendre l'importance de la différenciation CA - Marge - Trésorerie
- Maîtriser des outils de pilotage adaptés à leur structure

Contenus

JOUR 1 : la réforme

Introduction :

- Présentation et attentes des participants sur la formation
- Brainstorming des expériences

ETAPE 1 : comprendre la genèse et donc la logique de la Réforme

- Constats, Finalité et Objectifs affichés par les pouvoirs publics
- Écarts objectifs initiaux et résultats de la réforme qualité de 2015
- Les principales évolutions par rapport à l'existant
- Video de présentation de la réforme (3 minutes)

ETAPE 2 : Le Contenu du projet de loi

- Évolution ou révolution de la gouvernance ? Fin du COPANEF, CNEFOP, DATADOCK et FPSPP, Création de « France Compétences »
- Évolution des contributions formation et des solutions de financement :
 - Quels financeurs demain, pourquoi et comment ?
 - Zoom sur le « plan de développement des compétences »
- De 20 OPCA à 11 OPCO :
 - Transfert de la collecte à l'URSSAF : Raisons, enjeux et conséquences
 - La notion de « filières économiques cohérentes » : Les 11 champs pressentis
 - Quelle place pour le champ interprofessionnel ou interbranches ?
 - Quels rôles, missions et moyens demain pour les opérateurs de compétences ?
- CPF : Les principales évolutions
 - Les objectifs de responsabilisation et désintermédiation
 - L'apparition d'une application mobile pour tous
 - Conséquences de la monétisation
 - La fin du CIF et du réseau des FONGECIF/ Le CPF de transition géré par les «CIPR»
- Le contrôle de la qualité de l'offre de formation à l'issue de la réforme :
 - Quelles conséquences pour les organismes de formation
 - Quelles certifications privilégier ?
- La refonte du système de certification
- Découverte du PIC (Plan d'Investissement dans les Compétences)
- Évolution du CEP (Conseil en Evolution Professionnelle)
- L'assouplissement de la notion d'action de formation : découverte des AFEST (actions de formations)

je m'inscris





en situations de travail), montée en puissance du e-learning ...

- Calendrier prévisionnel de la réforme et la gestion des enjeux opérationnels pendant la période de transition

ETAPE 3 : Impact de la réforme pour les OF :

- Analyse et audit des conséquences de la loi sur le marché de la formation
- Quelles décisions stratégiques prendre ?

JOUR 2 : Adapter sa stratégie

ETAPE 1 POLITIQUE COMMERCIALE : clarifier les enjeux et l'environnement

- Présentation des 3 grands outils stratégiques
- Élaborer le Plan de progrès (pourquoi, quoi, comment)

ETAPE 2 BENCHMARKING : identifier les référents du marché

- Fixer la méthodologie (ciblage, veille, identification des risques concurrentiels)
- Ajuster sa compétitivité par un Plan promotionnel (contenu, déploiement, suivi)
- Être réactif et faire remonter les problématiques du terrain

ETAPE 3 ORGANISATION COMMERCIALE : gérer les ressources

- Réaliser un diagnostic (organigrammes, fonctions, management), définir les rôles et le périmètre
- Définir l'organisation (marchés, produits, clients) et organiser un ciblage optimum
- Identifier les indicateurs de performance (activités-CA/volumes..., compétences- internes, ressources, transversalité...)

ETAPE 4 PROCESSUS : mesurer l'efficacité interne

- Cartographier les processus internes (identification de la non-qualité)
- Traiter les dysfonctionnements et les prioriser
- Appliquer le Plan qualité (actions correctives et indicateurs de réussite)

ETAPE 5 AUDIT CROISE et IDENTIFICATION DES FACTEURS CLEFS DE SUCCES

- Construction croisée du SWOT, PORTER et PESTER par petits groupes de 2/3 participants
- Quels facteurs clefs de succès pour mon OF ?
- Comment segmenter mes DAS (Domaines d'Activités Stratégiques)

ETAPE 6 PLAN d' ACTIONS COMMERCIAL : le déploiement de la stratégie commerciale

- L'importance de la compréhension de la différence CA – Marge – Trésorerie
- Construire un modèle (QQOQCCP)
- Élaborer un budget (contrôle de gestion)
- Définir les indicateurs de pilotage (le tableau de bord)
- Présentation à la direction générale et aux autres services

3 P : Plan de Progrès Personnel

Rédaction d'un Plan individuel par chacun des participants

Méthode et organisation pédagogique

Notre formation constituée de 2 journées consécutives sera organisée en 8 séquences pédagogiques par alternance de plusieurs méthodes pédagogiques :

- 50% d'étude de cas concret, d'exercices favorisant l'acquisition des connaissances et compétences
- Travail individuel ou en sous-groupe avec étude des problématiques internes à chacun

Evaluation

L'évaluation des acquis et de la progression des stagiaires se fait par l'intermédiaire d'une démarche dite de « réactivation » en fin de formation.

A l'issue de la seconde journée de formation est mis en place :

- Un retour d'expérience oral permettant de vérifier l'atteinte des objectifs de la formation par le formateur référent.

Critères d'évaluation des acquis :

- Plus de 80% de retours oraux positifs quant à l'atteinte des objectifs de la formation
- Par ailleurs, dans le cadre du décret Qualité impactant les Organismes de Formation et également dans le cadre de nos certifications ISO 9001 et 29990, une évaluation à chaud de la satisfaction des stagiaires à remplir le dernier jour de la formation en fin de journée est proposée.

