



4 - Concevoir des dispositifs de formation et animer des actions de formation

4.3 – Repérer les besoins en compétences pour construire une offre de formation adaptée Et construire l'argumentaire à partir du retour sur investissement formation

Dates et lieux

2 jours soit 14 heures
De 9 h à 17 h

Session :
6 et 7 mai 2019

Lieu
AUBAGNE

Intervenants

Pour
« I.C.S.F. »

Bernadette CLAUSTRÉS
Ingénieur en organisation
Titulaire du DUFRES

A structuré et développé des dispositifs de formation en partenariat avec ses clients répondant au fil de l'eau à l'évolution des besoins des entreprises sur des missions de longue durée (plus d'un an), en matière de compétences transversales et techniques. A conçu un dispositif de recueil des besoins en compétences sur un bassin d'emploi Intervient régulièrement sur la thématique d'accompagnement au changement dans les organisations.

Public

Les responsables de formation, responsables pédagogiques, coordinateur-trice-s de formation, formateur-trice-s

Pré-requis

Préciser

Tarif

Module payant.
Le coût d'une journée de formation est de 200 euros par participant. Le CARIF n'est pas assujéti à la TVA.

Objectifs

Objectifs généraux :

- Savoir identifier les besoins en compétence des territoires
- Traduire ces besoins en objectifs pédagogiques
- Construire un référentiel de formation
- Vendre son offre de formation

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

- **Sonder son environnement et consulter les sites ressources pour identifier les besoins en compétences des territoires**
- Développer des enquêtes permettant de repérer, sur le territoire, les besoins des entreprises en se basant sur la stratégie GPEC
- Recueillir des données quantitatives et qualitatives à partir de différents sites ressources (INSEE, DATASUD, Forma'Diag, Observatoire des métiers, CEREQ, etc)
- Définir les besoins en compétences des entreprises en mettant en œuvre les méthodologies issues de l'ingénierie des compétences, notamment la méthodologie ETED (Emploi Type Etudié dans sa dynamique)
- **Concevoir des dispositifs de formation adaptés aux besoins en compétences**
- Impliquer les clients dans l'élaboration et l'évolution des dispositifs de formation tout au long du cycle de vie des produits de formation
- Elaborer des programmes de formation répondant aux besoins collectifs des entreprises du territoire selon la démarche de conception des blocs de compétences
- Développer des produits de formation à l'architecture souple et évolutive, centrée à la fois sur la satisfaction client et la maîtrise des coûts
- **Créer et proposer une offre commerciale mettant en évidence le retour sur investissement des actions de formation**
- Impliquer les clients dans l'élaboration et l'évolution des dispositifs de formation tout au long du cycle de vie des produits de formation
- Calculer le retour sur investissement d'une action de formation en fonction de la valeur ajoutée apportée aux bénéficiaires de la formation et à leur employeur
- Créer une argumentation de vente à partir des gains potentiels du retour sur investissement

Contenus

- **Les outils de diagnostic d'une GPEC territoriale**
- Les outils d'enquête : sources, méthodologie d'enquête, construction des questionnaires et analyse des données recueillies
- Les sources d'information permettant l'analyse des besoins en compétences d'un territoire
- La méthodologie ETED pour définir facilement et rapidement les compétences à développer
- **Une ingénierie de formation adaptable, innovante et évolutive**
- Les règles fondamentales de l'ingénierie de formation
- De l'analyse du travail à l'ingénierie pédagogique : adaptation des ressources et des outils formatifs au public et à la demande des clients
- Le découpage des produits de formation en blocs de compétences indépendants et complémentaires
- La restructuration et l'intégration rapide des changements dans les dispositifs de formation pour y intégrer les besoins nouveaux
- L'adaptation au changement comme référentiel permanent : Les bénéfices de l'approche agile vis-à-vis du client : réactivité, flexibilité, qualité, satisfaction client
- **Le calcul du retour sur investissement formation : une argumentation de vente pertinente**

POUR S'INSCRIRE
➔ **CLIQUER ICI**

www.espace-competences.org

Rubrique : Acteurs de la formation /
Le dispositif de professionnalisation du CARIF



- L'analyse des besoins réalisée à partir des coûts cachés
- Les différentes possibilités de calcul du retour sur investissement formation
- La mesure du retour sur investissement : un atout dans la commercialisation des actions de formation

Méthode et organisation pédagogique

Menée comme un atelier d'ingénierie de formation, cette formation propose aux participants de créer différentes actions constituant une offre de formation réalisée à partir d'un besoin en compétences. Une réflexion sera menée, à partir des éléments théoriques et pratiques, pour que chacun puisse élaborer un plan d'action, propre à sa structure, dans l'objectif de développer ce type de management de projet.

Très opérationnelle, elle propose différents outils permettant aux participants d'être plus efficaces dans la négociation de leurs actions de formation auprès des chefs d'entreprise, et de répondre aux exigences des commanditaires au regard des résultats obtenus et de la qualité des prestations proposées.

Evaluation

L'évaluation sera réalisée à partir d'un QCM et des travaux de la deuxième journée.