



## 2.7– Intégrer les perspectives de la réforme à sa stratégie d'OF

### Dates et lieux

2 jours soit 14 heures  
De 9h à 17h

Dates : les 12 et 13 septembre 2019

Lieu :  
CARIF Espace Compétences  
22 rue Sainte Barbe  
13002 MARSEILLE

### Intervenants

Jean Charles AUSTI  
Juriste en droit de la formation  
Manager consultant/formateur  
Dirigeant du cabinet ASCENCIEL

Claire CONSTANTIN : Spécialisée  
en droit social et droit de la  
formation  
Consultante / Formatrice associée  
cabinet ASCENCIEL

### Public

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

### Pré-requis

Aucun

### 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.

### Objectif

Objectifs généraux :

- S'approprier les différents volets de la réforme 2018 et le plan d'investissement dans les compétences (PIC) pour préparer une stratégie adaptée.
- 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 les grands axes de la réforme de 2018.
- Décliner un plan d'action en fonction de leur stratégie et de leurs publics.
- Optimiser la communication sur leur offre de formation dans le respect des règles juridiques.

### Contenus

- **L'environnement Formation Professionnelle Continue aujourd'hui**  
Réforme de la FPC du 05 septembre 2018 : Enjeux et conséquences.  
Les acteurs (OPCA, CPRI, CEP, Pôle Emploi, Mission Locale, APEC, CAP EMPLOI, France compétences).  
Les dispositifs (Contrat de Professionnalisation, Pro A, CPF et CPF de transition, Plan de formation, le PIC).  
Contribution unique et extra légale.  
La notion d'action de formation assouplie.  
Les projets.  
La nouvelle donne en matière de qualité des actions de formation.
- **Définir et mettre en œuvre sa stratégie commerciale**  
Stratégie commerciale, de quoi s'agit-il ?  
Elaborer le C.A.P. de son offre de service.  
Définir ses spécificités.  
Identifier ses clients et déterminer ses cibles, son marché.  
Connaître les outils de marketing directs.  
Adapter sa communication à son public.
- **Définir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale et un plan de communication**  
Quelles actions menées ?  
Après de qui ?  
Selon quelles priorités ?  
Par quel moyen : référent, outil, calendrier, méthode.  
Suivi et évaluation du plan d'action.  
Compétence de l'équipe commerciale.
- **Se différencier par la qualité de service**  
Une organisation structurée et structurante.  
Réactivité et service client.  
Satisfaction du client et performance de l'organisme de formation (Organisation de la collecte d'information).  
Suivi des stagiaires.  
Entériner la démarche qualité et communiquer : certification qualité ?

Pour s'inscrire  
→ CLIQUER ICI

[www.espace-competences.org](http://www.espace-competences.org)

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



- **Réglementation de la communication dans le champ de la formation**  
Les termes de la convention de formation, les devis, les factures, les programmes.  
La publicité : utilisation du numéro de déclaration d'activité, modalités de financement.  
Les restrictions en matière de publicité.  
Le respect des obligations vis-à-vis des stagiaires : Règlement intérieur, émargements, évaluations de fin de formation, l'attestation de formation.  
La justification des titres et qualités des formateurs.

## Méthode et organisation pédagogique

---

- **Démarche et méthodes pédagogiques**  
Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit »  
Méthodes :
  - Participative (questionnement des participants)
  - Active (faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants).
- **Techniques et outils :**  
Alternance des techniques suivantes : brefs exposés, exercices (individuels, binômes, sous-groupes), tests, situations professionnelles reconstituées, échanges de pratiques, brainstorming...
- **Supports pédagogiques : PowerPoint individuel (Sous forme fichier et classeur papier).**

## Evaluation

---

- **En amont de la formation :** Evaluation du niveau des participants et recueil des attentes et besoins, avec un questionnaire préalable Google Form.
- **Evaluation formative séquencée en cours de module : cas pratiques et quiz.**
- **Evaluation des acquis :** Exercice global.
- **Evaluation de la satisfaction, à chaud.**