



CEROS PARTNERS Eurl au Capital Social de 1000 €
Siège social : 1 rue Thomas Edison
67450 MUNDOLSHEIM
Téléphone : 06 06 60 01 78
SIRET : 529 691 503000 21
APE : 7022 Z

Perfectionnement pour Conseillers en Formation (CF)

❖ Objectifs

- Etablir et entretenir des contacts avec les responsables formation en entreprises.
- Analyser les besoins de qualification et de formation des entreprises pour leurs salariés dans le respect de la réglementation en vigueur.
- Négocier avec les financeurs ou leurs représentants, et en particulier avec les responsables formation des entreprises.
- Faire connaître et promouvoir l'activité de son organisme de formation.
- Elaborer des projets de formation innovants et adaptés, en liaison avec les équipes pédagogiques que le CF anime.

❖ Public / Pré requis

- Pas de pré requis particulier.

❖ Moyens et méthodes pédagogiques

- Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
- Salles de cours, supports de cours, paperboard, supports informatiques.

❖ Programme

- La fonction formation dans l'entreprise
 - L'image de la formation.
 - Identifier la valeur ajoutée de la formation, sa contribution à la performance.
- La réglementation de la formation
 - Les obligations de l'entreprise : obligations de gestion des compétences et obligations de formation, informations individuelles et collectives, obligations financières.
 - Les différents dispositifs de formation : plan, DIF, périodes de professionnalisation, formations hors temps de travail, outils de gestion des compétences.
- L'élaboration du plan de formation
 - La place du plan dans la politique de l'entreprise.
 - Les différentes méthodes de recueil des besoins en entreprise.
 - La mobilisation des acteurs de l'entreprise dans la phase de recueil des besoins.
 - La place de l'entretien d'évaluation et de l'entretien professionnel dans l'élaboration du plan.
 - Le cahier des charges de la mise en place du plan et des actions de formation.
- Le calendrier des Responsables Formation (RF)
 - Bien maîtriser le calendrier des RF pour mieux anticiper, se positionner et décrocher de nouveaux marchés.
- Analyse d'une « commande » de formation
 - Mener les entretiens avec les décideurs et/ou les demandeurs.
 - Détecter les finalités exprimées et implicites.
 - Analyser les buts et attentes.
 - Prendre en compte la culture et la politique de l'entreprise « cliente ».
 - Analyser les publics concernés, les niveaux de motivation des différents acteurs.
 - Automatismes de réflexions.
- Stratégies et tactiques à mettre en oeuvre
 - Acquérir une démarche pragmatique avec 4 axes principaux : objectifs, stratégie, tactique, moyens.
 - Rendre les objectifs pédagogiques opérationnels.
 - Différencier les objectifs et les intentions pédagogiques.

