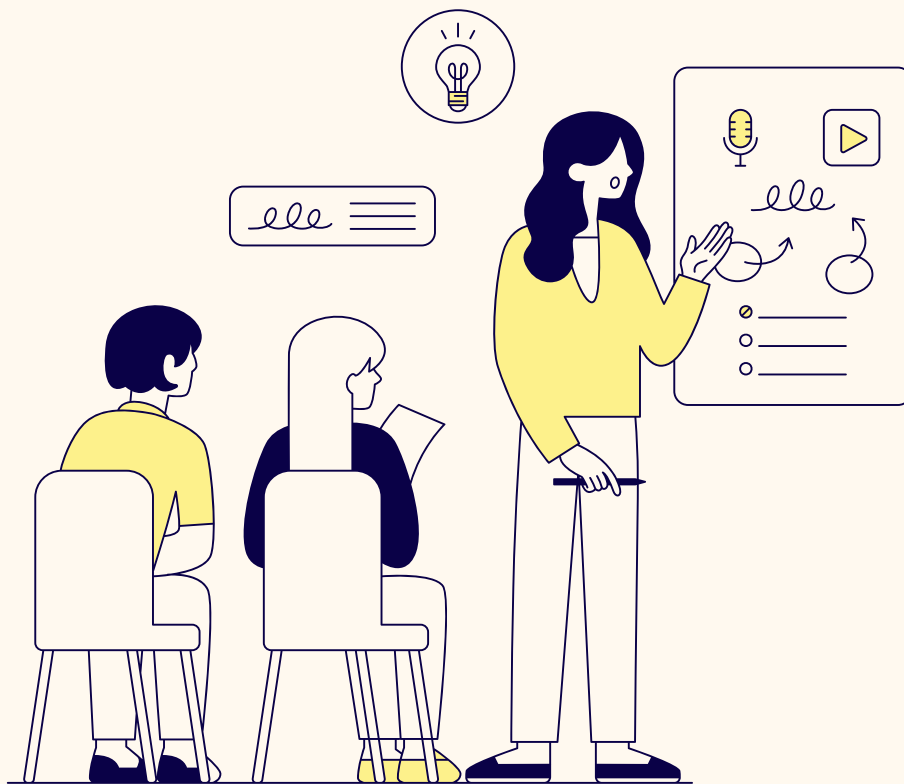


Module 7

Réussir ses achats de prestations de formation



Module 7



Publics :

Responsables de formation, professionnels de la fonction RH, ou toute personne amenée à consulter et sélectionner un prestataire pour concevoir et animer une formation

Prérequis :

Aucun pré-requis

Durée :

3 Jours

Objectifs de formation :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Elaborer un cahier des charges adapté à leurs besoins et attentes
- Utiliser des indicateurs efficaces pour analyser et comparer les différentes propositions de formation
- Déterminer des critères précis et pertinents de sélection des prestataires

Méthodes pédagogiques

Formation construite autour de l'étude de cas concrets de cahiers des charges et d'offres de formation.

Les participants seront également amenés à travailler sur les grands aspects de l'ingénierie pédagogique (formulation d'objectifs, construction de séquences pédagogiques, ...) afin de s'approprier des « clés » de lecture et d'analyse des offres.

Enfin, une ou plusieurs mises en situation d'entretiens avec des prestataires « short listés » seront proposées.

Modalités d'évaluation

- Mises en situation, entraînements ou exercices donnant lieu à un feedback du formateur
- Autoévaluation par le participant

Participants en situation de handicap

Nous invitons les participants en situation de handicap à contacter notre référent handicap afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour adapter notre formation à leurs besoins.

Programme

CONTENU DÉTAILLÉ DU MODULE

Les spécificités de l'achat de formation

- La notion de prestation intellectuelle
- Les caractéristiques et les difficultés liées à l'achat d'une prestation de formation

L'analyse du besoin de formation

- Les rôles respectifs du Responsable de service demandeur et du Responsable Formation
- La différence entre problème, besoin et demande
- La détermination des objectifs opérationnels
- L'identification des contraintes

L'élaboration du cahier des charges

- La détermination des contours de la prestation attendue
- La cohérence entre le contenu du cahier des charges et le niveau de réponse attendu
- Les conditions idéales pour l'élaboration d'une réponse pertinente des prestataires

L'analyse et la comparaison des offres

- Les différents indicateurs d'une réponse adaptée
- La compréhension de la problématique
- La transformation des objectifs opérationnels en objectifs pédagogiques
- La qualité du dispositif pédagogique proposé
- L'adaptation de la construction des séquences pédagogiques aux principes de l'apprentissage des adultes : l'arche pédagogique
- Le profil du ou des formateurs : les niveaux de maîtrise du métier

Programme

Le pilotage et la mise en oeuvre des actions

- La détermination des indicateurs
- L'évaluation et le suivi qualitatif de la prestation