BLENDED LEARNING

OPTIMISER SES ACHATS DE FORMATION

FORMATION MIXTE : E-LEARNING + PRÉSENTIEL + WEB CONFÉRENCE

OBJECTIFS

> Clarifier le besoin de formation et élaborer un cahier des charges lisible et structuré pour les organismes de formation.
> Définir une méthodologie pour présélectionner les prestataires à mettre en concurrence suivant la nature et les enjeux de l'achat de formation.
> Analyser les offres en fonction des critères d'attribution et des coefficients de pondération prédéterminés.
> Mettre au point une méthode de comparaison des prestataires "short-listés".
> Mener à bien une négociation d'achat de formation.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et assistants formation, responsables des services RH/personnel, acheteurs de prestations de services
Prérequis : Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

> Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
> Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
> Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
> Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

> Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
> Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS Validité 30/06/2019

Inclus : forfait repas et évaluation forMetris
1 152 € HT
Réf : **WACH**
Formacode : 44538

SESSIONS 2019

Sessions en régions : www.gereso.com/WACH

Paris Montparnasse

15 mai 2019
23 octobre 2019

E-LEARNING : 5 SÉQUENCES

CLARIFIER LA DEMANDE DE BESOIN DE FORMATION - 1 SÉQUENCE

- Principales sources d'analyse des besoins de formation
- Méthodes & outils de recueil des besoins de formation
- Critères d'arbitrage entre les besoins de formation

CAHIER DES CHARGES DE LA DEMANDE - 1 SÉQUENCE

- Logiques de partenariat selon la nature et les enjeux du projet de formation
- Définition du type d'ingénierie attendue : pédagogique, de formation, de changement
- Différents objectifs pour une action de formation à différencier
- Principales rubriques dans un cahier des charges de demande de formation

CRITÈRES DE PRÉSÉLECTION - 1 SÉQUENCE

- Connaissance du marché
- Choix des critères de présélection
- Mode de consultation en fonction du projet de formation

CRITÈRES D'ATTRIBUTION - 1 SÉQUENCE

- Principes clés à identifier
- Hiérarchisation en fonction de la nature et des enjeux du projet de formation
- Analyse des offres des prestataires : grille de comparaison des offres

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION - 1 SÉQUENCE

- Préparation de la négociation : étapes à respecter, clauses négociables
- Logiques de choix : de prix, produit, territoire, partenariat
- Négociation

JOURNÉE D'ACCOMPAGNEMENT EN PRÉSENTIEL : 1 JOUR

EN COMPLÉMENT DU (OU DES) MODULE(S) E-LEARNING PROPOSÉS, VOTRE CONSULTANT VOUS DONNE RENDEZ-VOUS À L'ESPACE GERESO DE MONTPARNASSE POUR UNE JOURNÉE D'ÉCHANGES ET D'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ.

LES OBJECTIFS

- Renforcer et compléter les connaissances acquises au cours du (ou des) modules de formation en ligne
- Valider la compréhension de certains points spécifiques traités dans le (ou les) module(s) e-learning
- Mettre à jour ses connaissances en intégrant les toutes dernières actualités du domaine : nouveaux textes, jurisprudence…
- Échanger en groupe sur la mise en pratique opérationnelle, à son poste de travail, des techniques et concepts abordés
- Travailler individuellement ou en sous-groupes sur des cas pratiques et des exemples concrets
- Obtenir des réponses personnalisées à ses questions sur l'ensemble des thèmes traités

DÉROULÉ DE LA JOURNÉE D'ACCOMPAGNEMENT : VALIDATION ET MISE EN PRATIQUE DES CONNAISSANCES ACQUISES EN E-LEARNING

- Les axes de travail et d'échanges sont adaptés aux demandes des participants, en fonction de l'actualité du domaine, des résultats d'évaluation du ou des modules e-learning suivis…

À titre d'exemple :

- Intégrer les démarches qualité en formation : une exigence du marché
- Clarifier la demande de besoin de formation et rédiger le cahier des charges de la demande

Cas pratique : à partir de documents propres à son entreprise, rédiger le cahier des charges de la demande

- Réussir les achats de formation en e-learning

Atelier "questions-réponses" sur les bonnes décisions à retenir

- Analyser les offres et choisir les prestataires : identifier les critères d'attribution pertinents

Cas pratique : à partir du cahier des charges élaboré par le participant, déterminer la liste des critères à analyser

- Mener une négociation pertinente : valider les différentes étapes

Jeux de rôles filmés et analysés en groupe

- Identifier les zones de gains dans le processus d'achat : mise en place de tableaux de bord de retour sur investissement

Atelier : recherche en commun d'indicateurs

- Contractualiser l'achat : quels sont les règles et les critères à respecter pour une formation éligible dans le cadre de la FPC ?

Atelier "questions-réponses" sur la contractualisation de l'achat

- Mettre en place des plans d'actions individuels

Échanges de points de vue et auto-analyse

WEB CONFÉRENCE

À L'ISSUE DE LA FORMATION, UNE VISIO-FORMATION PERMET D'ÉCHANGER SUR LA MISE EN ŒUVRE DU PLAN D'ACTIONS ET DE PARTAGER LES RETOURS D'EXPÉRIENCE

GERESO

Informations & inscriptions : Tél. : 02 43 23 09 09 - **Mail :** formation@gereso.fr
Cette formation en intra : Tél. : 02 43 23 59 89 - **Mail :** intra@gereso.fr