

Réussir ses achats de prestations de formation

Durée : 3 Jours **Repas** : Non inclus dans le tarif **Tarif** : Nous consulter

INTRA

- Nous contacter pour organiser ce stage en intra chez vous

L'achat de prestation de formation est un exercice pratiqué chaque année par les entreprises. Et pourtant, de nombreux responsables de formation ne sont jamais tout à fait sûrs que ce qu'ils achètent correspond réellement aux attentes des participants et aux objectifs poursuivis lors de la consultation.

Vous avez l'impression de devoir savoir lire entre les lignes pour comprendre ce qui se cache derrière un programme proposé par un organisme de formation : jargon, mots valises, expressions passe-partout ...

Ce séminaire vous propose de passer de l'autre côté de la barrière, du côté des professionnels de la pédagogie, en abordant tous les éléments contribuant à la construction d'un dispositif de formation réussi.

Référence : F06

Objectifs

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

Programme

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

Le pilotage et la mise en œuvre des actions

La détermination des indicateurs

L'évaluation et le suivi qualitatif de la prestation

En savoir +

Public

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

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est exigé pour ce stage

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