



FORMATION | ORGANISER ET FINANCER LES FORMATIONS

OBJECTIFS | Optimiser l'organisation et le financement de la formation de l'entreprise

- Aider, informer et guider les participants dans leur réflexion
- Développer leurs capacités d'organisation et d'ingénierie de formation
- Utiliser les mécanismes du financement de la formation professionnelle

PROGRAMME |

- Organiser la formation
 - Analyser
 - La politique et le diagnostic dans l'entreprise
 - Les besoins et l'offre existante (interne et externe)
 - Concevoir
 - Ses référentiels par poste de travail
 - Son cahier des charges
 - La contractualisation
 - Réaliser la formation et l'évaluer
- Financer la formation
 - Analyser les besoins de financement de la formation professionnelle
 - Déterminer le coût global
 - Déterminer les moyens de financement
 - Comprendre les multiples jeux d'acteurs de la formation
 - OPCA et entreprise
 - Organisme de formation et entreprise
 - OPCA et organisme de financement

PRÉ-REQUIS | Conditions de réussite

- Responsable du personnel ou du service formation
- S'impliquer lors de la formation
- Être en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

INTERVENANT |

- La formation est assurée par un formateur professionnel, consultant en Ressources Humaines

MODALITES D'EVALUATION |

- Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (remise d'une attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITES | *

- Durée : 14 heures sur 2 jours
- 1 à 8 personnes maximum
- Modalités pédagogiques : exposé, échanges d'expériences, mise en situation et corriger
- Rôle du formateur : apport théorique
- Matériel utilisé : diaporama, documents techniques
- Documents remis aux participants : contenu du cours et documents techniques
- Participation à des mises en situations et échanges

* CONTENU | Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.