

ACHETER DES PRESTATIONS DE FORMATION

Gérer les relations avec les organismes de formation

1 JOUR, 7 HEURES

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

CODE : GRH28

Objectifs de la formation

- Préparer sa demande de formation
- Gérer la relation entre la collectivité entreprise et et l'organisme de formation

Animée par

- **spécialiste en formation professionnelle**
Consultant
Formateur,

Public concernés

- Responsable de formation ; Responsable gestion des compétences ; Conseiller en formation et en mobilité ; Directeur des Ressources Humaines ; Chargé de projet Gestion Prévisionnelle des Emplois, Effectifs et Compétences (GPEEC)

Dates

- Paris
13/10/2020

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

Estimer la qualité des organismes de formation

- Cerner la réalité du marché de la formation
- Contrôler les organismes de formation
- Comprendre le nouvel enjeu des certifications/qualifications des formations et des socles de compétences
- Connaître la notion de qualité de la formation
- Travail de groupe : répertorier les types d'organismes de formation

Cerner les obligations juridiques

- Connaître les conditions de régularité juridique des conventions de formation et le suivi contractuel
- Définir la notion de prestation intellectuelle
- Cerner les droits et les obligations des prestataires de formation envers la collectivité
- Définir les prérequis
- Différencier le code des marchés publics en matière de formation
- Étudier différents modèles de convention

- Il est recommandé d'être dans le poste, même depuis peu de temps, ou d'avoir une expérience dans le domaine de la formation. Cela permet de mieux comprendre les dossiers à traiter

Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.
- Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics.
- Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session.
- Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation.
- Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Tarifs

- Communes < 40 000 habitants _____ 590,00 €HT
- Entreprises privées _____ 990,00 €HT
- Communes > 40 000 habitants, autres établissements publics _____ 890,00 €HT

Repères essentiels quant à l'offre de formation

- Distinguer problème, besoin et demande
- Déterminer les objectifs opérationnels
- Recenser les contraintes et les critères de sélection
- Mettre en concurrence et comparer les offres
- Piloter et mettre en œuvre
- Choisir les indicateurs et évaluer
- Sous-traiter : pédagogique, administrative
- Exercice : distinguer les notions et déterminer les indicateurs

Construire le cahier des charges et l'appel d'offre

- Rédiger le cahier des charges
- Justifier la demande par l'évènement, la problématique
- Décrire les effets attendus
- Mesures attendues
- Repérer les freins
- Repérer les leviers de réussite
- Coproduire avec le demandeur
- Études de différents modèles de cahiers des charges

