

FORMATION DE CONSEILLER FORMATION

SE PERFECTIONNER AU MÉTIER DE CONSEILLER FORMATION



RH
FORMATION

11

FORMATION DE CONSEILLER FORMATION

SE PERFECTIONNER AU MÉTIER DE CONSEILLER FORMATION

Objectifs généraux

Disposer de tous les outils nécessaires pour l'accompagnement dans des conditions optimales des adhérents / clients dans la mise en oeuvre d'une réelle politique formation en cohérence avec la stratégie de l'entreprise, son approche de la gestion des emplois et des compétences.

Identifier les activités et les compétences propres au métier de conseiller formation pour cibler les actions à développer

S'interroger sur sa pratique pour fidéliser et développer son action terrain en utilisant des leviers

Objectifs pédagogiques

Objectifs opérationnels

Résultats attendus

Compétences visées

Lieu de formation :

En entreprise

Durée prévisionnelle formation

Enseignements en présentiel

heures

Enseignements en distanciel

heures

Durée totale Enseignements

heures

Coaching

heures

Accompagnement et évaluation

heures

DURÉE TOTALE FORMATION

heures

Public visé

ELAN CONSEILS ENTREPRISE - 166 cours du Maréchal Gallieni - 33400 TALENCE -

Conditions d'accès

Accessibilité personnes en situation de handicap

Conformément à la réglementation - loi du 11 février 2005 - Élan Conseils Entreprise peut proposer les aménagements techniques, organisationnels et/ou pédagogiques pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicaps.

Pré requis

Méthodes, modalités et moyens pédagogiques

OUTILS ET SUPPORTS

Programme détaillé

Module 1 : Le métier de conseiller formation

Nouveaux rôles, fonctions, missions

Impact de son rôle et modalités d'action

Champs de compétences à élargir pour répondre aux enjeux

Une expertise toujours plus pointue, des compétences à développer

Du droit de la formation, fiscalité & financement de la formation mais également plan de formation, GPEC, droit des entreprises : des savoirs fondamentaux

Organisation de son poste

Être capable de reconnaître et d'identifier le rôle des différents acteurs de la formation au regard des nouvelles missions du conseiller formation

Répartitions des missions

Des moyens d'actions pour y parvenir

Module 2 : Étude de l'environnement de la formation pour connaître l'existant et les besoins

L'évolution de la formation et des attentes et besoins des entreprises adhérentes/ clientes

L'opca et son évolution, sa stratégie, sa politique et ses obligations

Se situer dans sa pratique, par rapport aux adhérents et non adhérents

Se positionner dans l'univers de la formation pour informer, conseiller fidéliser les entreprise de moins de 10

Repérer les différentes actions à favoriser pour orienter les actions en fonction des situations

Dresser les différents acteurs et les partenaires, les nouvelles attentes au regard des missions du conseiller

Classement des activités

Quelles connaissances me faut-il pour être efficace? (connaissance des services, connaissance de soi)

Montage d'un cahier des charges après analyse des besoins

Module 3 : Acquérir des réflexes et développer le métier de conseiller face aux nouveaux enjeux besoins des entreprises et des bénéficiaires

Ajuster son style aux démarches de proximité auprès des adhérents et non adhérents

Développer ces compétences en différents domaines avec, en plus, l'obligation d'apporter un conseil pragmatique

Distinguer: conseiller, informer, convaincre et persuader, traiter les objections, savoir conclure

De la mission de financeur à la mission de conseillers auprès des clients : des changements à opérer

État d'esprit, nécessaire : enthousiasme, maîtrise, énergie

Du raisonnement (induction, explication, déduction, analogie, métaphore, dilemme, paradoxe...) à la persuasion (effet miroir, accumulation des oui, vente d'avantages, appel aux émotions, argument d'autorité)

Module 4 : Démarche, activités nouvelles

Approfondir des techniques, outils et principes d'une intervention

Élargir des champs d'action du conseiller

Identifier les enjeux et les buts de l'entreprise par rapport à la formation: analyse du besoin du client (adhérent, non adhérent)

Définir les objectifs opérationnels et pédagogiques: cerner les objectifs et les connaissances à transférer

Définir les messages à transmettre aux stagiaires

Organiser la progression pédagogique

Mettre en place un parcours

Module 5 : Méthodologie et étapes

Identification du processus de fidélisation

L'environnement et les marchés

Choix des cibles, stratégies d'approche

Potentialité

Les moyens mis en oeuvre

Savoir approcher le client: les modes opératoires

L'écoute active

Découvrir les motivations et la problématique du client

Traitement des objections, argumentations, négociations

Les différents types de question, les effets

Le téléphone opérationnel

L'argumentation financière et la conclusion

Gestion du temps et organisation

La formalisation de l'offre

Savoir rédiger une offre en cohérence avec l'environnement et le client

Conclusion et satisfaction totale du client

Les indicateurs de la stratégie

Aide à la création de tableaux de bord et du suivi

Clarifier ses objectifs

Se motiver ou motiver

Module 6 : Personnaliser les relations et développer certaines techniques

Définir un projet

Analyser les dispositifs, les besoins

Être à l'aise avec les financements

Positionner les services, les produits

Apporter un conseil pragmatique

Utiliser les techniques: communication, expression

Informations complémentaires

Organisation de l'action de formation dès l'accord et la validation du contrat de prestation

Inscription

Convention

Positionnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En amont :

Auto évaluation préalable en amont de formation

Évaluation en amont pour évaluer le niveau

Positionnement

Evaluation des niveaux selon les prérequis

Evaluation des acquis, des besoins, des attentes

Outils d'autoévaluation à la carte

Durant :

Evaluation des blocs de compétences acquises

Evaluation durant les exercices, feed-back

Quiz /Auto-évaluation

Analyse des pratiques et des situations pour définir les conditions de réussite

Outils d'auto évaluation à la carte (avancement du projet)

Selon les thématiques,

Avec grille d'observation groupe et individuelle

Entretiens

Plan d'action stratégique

A la fin :

A chaud (fin de prestation) : grille d'appréciation - Évaluation des acquis

A froid (6 mois après)

TARIFS :

Coût Hors taxes : €

Taux TVA : 20 , 00 %

Coût TTC : €
