



PARCOURS DE PROFESSIONALISATION

*« Avoir une expertise reconnue
et pouvoir en vivre. »*

PRESENTATION DU PARCOURS

Qu'est-ce que le Parcours de Professionnalisation ?

Le Parcours est un ensemble de 6 journées de formation. Chaque journée est dédiée à 1 des 6 compétences de base d'un formateur consultant. Ces 6 compétences de base sont :

1. Analyse : *Comprendre la situation du client*
2. Demande : *Décrire la demande du client par un cahier des charges*
3. Offre : *Décrire l'offre faite au client*
4. Contractualisation : *Définir les relations juridiques*
5. Prestation : *Exécuter le cahier des charges*
6. Régulation/Evaluation : *Valider l'exécution du cahier des charges*

A qui est destiné ce Parcours ?

Il est destiné à tout professionnel de la formation :

- Lucide sur les enjeux de la qualité de son offre professionnelle.
- Engagé dans une démarche d'amélioration de la qualité de ses prestations.
- Conscient des effets positifs d'une certification.
- Qui possède une expertise reconnue et qui souhaite en vivre.

Quels sont les bénéfices de ce parcours ?

A l'issue de ce parcours :

- Vous avez une vision claire de vos points forts/points faibles dans les 6 compétences de base d'un formateur.
- Vous disposez d'un savoir-faire renforcé dans ces 6 compétences.
- Vous avez préparés une demande de certification (Titre CSFC/ICPF).

Qui anime ce Parcours ?

Ce parcours est animé par Jean-Jacques MACHURET, 25 ans de consulting en formation professionnelle, fondateur et Président de l'ICPF, Président de la commission générale de la formation professionnelle à l'AFNOR, expert certifié ICPF, Doctorant en commercialisation de prestations de services intellectuels.

Quel est le Mode d'évaluation ?

L'évaluation se fait en deux temps :

- À la fin de la journée, chaque stagiaire remplira une fiche d'évaluation de sa satisfaction relative aux contenus, l'animation, réponses aux attentes,
- Différée et menée par le bureau fédéral de la CSFC pour évaluer le transfert sur les effets de la formation en situation de travail ou dans sa capacité à prouver sa compétence par la soutenance du titre.

Doit-on suivre tout le parcours ?

Vous avez la liberté de suivre uniquement les modules dont vous avez besoin ou l'ensemble du parcours.

Quel est le calendrier 2009/2010 ?

Chaque module dure 1 journée, de 9h00 à 17h30.

- Module 1 Analyse : 17 octobre 2009
- Module 2 Demande : 14 novembre 2009
- Module 3 Offre : 12 décembre 2009
- Module 4 Contractualisation : 16 janvier 2010
- Module 5 Prestation : 6 février 2010
- Module 6 Régulation/Evaluation : 6 mars 2010

Où se déroule la formation ?

La formation se déroule à l'Espace LANCELOT 29, rue des 3 Bornes 75011 PARIS

Quel est le prix du parcours ?

Tarif par module (facturation sans TVA)

- Adhérent CSFC : 290 €
- Non-adhérent CSFC : 340 €

Ce parcours est-il pris en charge par les budgets formation ?

Oui, tout à fait.

- Profession libérale : A hauteur de 250 € hors taxes par module par le FIF PL. Cette action est si essentielle, que le FIF PL a dégagé des fonds spéciaux pour son financement.
Exemple de financement pour un participant adhérent CSFC suivant les 6 modules :
 - Tarif du parcours : 1.740 € (6 modules à 290 €)
 - Prise en charge FIF-PL : 1.500 € (6 modules à 250 €)
 - Budget personnel à prévoir : 240 € déductible de vos frais professionnels
- Salariés : Par l'OPCA de votre employeur après envoi d'un devis et d'une convention de formation.

Comment obtenir des informations supplémentaires ?

Des questions, des interrogations, des modalités à préciser ? Nous organisons les réunions suivantes où vous seront présentés le contenu, les objectifs, et l'intervenant de ce parcours.

2 réunions d'informations gratuites à l'Espace LANCELOT 29, rue des 3 Bornes 75011 PARIS

- Le samedi 12 septembre : De 9h30 à 12h00
- Le samedi 3 octobre : de 9h30 à 12h00

3 conférences téléphoniques : En composant le **01 72 28 27 35**. (Tarification comme un numéro fixe)

- Le lundi 14 septembre de 18h00 à 19h00
- Le lundi 21 septembre de 18h00 à 19h00
- Le lundi 28 septembre de 18h00 à 19h00

Module 1 : ANALYSE COMPRENDRE LA SITUATION DU CLIENT

Durée : 1 jour

Objectifs

Savoir analyser une demande dans une dynamique interactive

Diagnostiquer les besoins de formation :

- Identifier les facteurs inducteurs des besoins de formation et les acteurs clés.
- Distinguer les différentes méthodes d'analyse des besoins de formation,

Rédiger une proposition d'actions de formation adapté aux projets individuels et collectifs.

- Formuler des hypothèses générales et choisir les méthodes appropriées,
- Obtenir des acteurs la validation de la démarche.

Reformuler les objectifs généraux ou spécifiques qui s'intègrent dans un projet.

Programme

- **Présentation de la session et recueil des attentes de chacun**
- Distinguer les méthodes d'analyse des besoins de formation :
- Exercice en sous groupe lié à la pratique professionnelle.
- Apport théorique : la notion de besoin, les étapes clés.
- Identifier les facteurs inducteurs et les acteurs clés.
- Apport théorique : le cadrage d'une action.

- **Synthèse validation de la matinée**
- **Etude de cas « Présentation d'une analyse »**
- Formuler des hypothèses générales et choisir les méthodes appropriées,
- Obtenir des acteurs la validation de la démarche.
- Reformuler les objectifs généraux ou spécifiques qui s'intègrent dans un projet.
- **Restitution, Echanges sur le cas**
- **Exercice « Elaborer l'architecture d'une analyse »**
- **Synthèse, validation de la journée**

Méthodes pédagogiques

La méthode pédagogique proposée est de mettre à disposition des participants des outils simples et efficaces en alternant : des mises en situation, des études de cas, des exercices pratiques. Les normes AFNOR de la Qualité en Formation Professionnelle serviront d'élément de référence. Un support écrit de formation sera remis à chaque participant.

Module 2 : DEMANDE DECRIRE LA DEMANDE DU CLIENT

Durée : 1 jour

Objectifs

Savoir utiliser et rédiger un cahier des charges de formation.

Les objectifs reposent sur le fait d'être en capacité :

- en tant que formateur : de conseiller, d'être un tuteur, une personne ressource
- en tant que consultant formé : d'analyser la demande, les besoins, pour structurer ces données et créer un outil de référence avant, pendant et après la commande.

Correspondre aux normes AFNOR NF 506756 FP, le cahier des charges : structure, utilité, utilisation.

Programme

Accueil Introduction

1 - Qu'est ce qu'un cahier des charges, à quoi sert-il ?

- Un produit pédagogique
- Différents niveau d'élaboration de formation
- Un outil qui décrit
- Un outil de communication, de structuration
- Un outil capital de référence

2 - Qu'est ce que contient concrètement un cahier des charges ?

3 – Les objectifs pédagogiques

- Objectif général, Objectifs spécifiques, Activités, séquences et modules

4 - Les spécificités d'un cahier des charges pour un produit multimédia interactif : un exemple

- La valeur ajoutée d'un produit multimédia sur le plan pédagogique ou institutionnel
- Le développement et la maintenance du produit
- Les ressources nécessaires pour un plan de formation
- La préformation à l'outil pour l'adulte en formation
- S'adapter à l'outil, Se préparer psychologiquement, Apprendre à apprendre

5 - Quel positionnement de formateur en fonction de son rôle et de ses compétences ?

- Apprendre en faisant, Analyse des pratiques, Réflexion sur les rôles, Réflexion sur la pratique éducative

6 - Mise en situation : jeu de rôle à partir d'un dossier documentaire`

7 - Evaluation du module et Conclusion

Méthodes pédagogiques

Méthode interactive autour d'exemples et d'un jeu de rôle, par sous groupes ; puis une restitution commune afin de (re)travailler l'obligation de rigueur qu'impose un tel outil. Travail métacognitif afin de s'appropriier les démarches à entreprendre.

Module 3 : OFFRE DECRIRE L'OFFRE FAITE AU CLIENT

Durée : 1 jour

Objectifs

- S'approprier les sept critères de qualité d'élaboration et de rédaction de la proposition d'intervention pour le client
- S'approprier les étapes de l'élaboration et de la rédaction de la proposition
- Mise en situation et analyse/ Etude de cas « Réponse à un appel d'offres »
- Témoignages, mutualisation

Programme

- **Présentation de la session et recueil des attentes de chacun**

- **S'approprier les 7 critères de qualité d'élaboration et de rédaction de la proposition d'intervention pour le client**

- **Présentation du modèle type de la proposition**

- **S'approprier les étapes de l'élaboration de la proposition**

Le contexte, Objectifs de l'intervention, Méthodologie proposée, Moyens

- **S'approprier les étapes de la rédaction de la proposition**

Déroulement : Phases, Qui fait quoi ? Schémas, Rapports intermédiaires (écrits, présentation)

Conditions générales : Coûts, Délais, Modalités de facturation, Frais

Equipe d'intervention

Annexes : Références, CV, Notes techniques

Savoir finaliser la rédaction de la proposition : La compréhension de la situation

- L'approche proposée
- Le planning
- Les conditions générales (dont budget)
- Les raisons qui favorisent le choix de l'intervenant

- **Synthèse validation de la matinée**

Déjeuner –échanges de points de vue entre participants

- **Etude de cas « Réponse à un appel d'offres de l'ANPE »**

Présentation et Travail en petits groupes

- **Restitution, Echanges sur le cas**

- **Exercice « Evaluation de la proposition ou comment est jugée une proposition par le client »**

1. S'approprier les indicateurs de la grille d'évaluation utilisée par le client
2. Evaluation de l'étude de cas

- **Synthèse, validation de la journée**

Module 4 : CONTRACTUALISATION DEFINIR LES RELATIONS JURIDIQUES

Durée : 1 jour

Objectifs

Savoir utiliser les contractualisations adaptées en fonction de la prestation :

- Connaître les principales étapes juridiques du droit à la FPC,
- Tenir les documents administratifs nécessaires au respect de la réglementation
- Respecter l'échéancier dans l'élaboration d'un plan de formation,
- Rédiger les déclarations liées à la mise en œuvre de la formation,
- Connaître les principales normes de qualités de la formation professionnelle, les labels, les certifications.

Programme

- Présentation de la session et recueil des attentes de chacun
- Tenir les documents administratifs nécessaires au respect de la réglementation. : Exercice en groupe, Présentations des Fiches Pratiques du Centre Inffo » et DDTEFP.
- Connaître les principales étapes juridiques du droit à la FPC.
- Elaborer un plan de formation selon les dispositions de la réforme 2004.
- Synthèse validation de la matinée

- Etude de cas «Déterminer les documents à utiliser »
- Restitution, Echanges sur le cas
- Connaître les principales normes qualités de la formation professionnelle, les labels, les certifications (AFNOR etc.).
- Synthèse, validation de la journée

Méthodes pédagogiques

La méthode pédagogique proposée est de mettre à disposition des participants des outils simples et efficaces en alternant : des mises en situation, des études de cas, des exercices pratiques. Les normes AFNOR de la Qualité en Formation Professionnelle serviront d'élément de référence. Un support écrit de formation sera remis à chaque participant.

Mode d'évaluation

En deux temps :

- À la fin de la journée, chaque stagiaire remplira une fiche d'évaluation de sa satisfaction relative aux contenus, l'animation, réponses aux attentes,
- Différée et menée par le bureau fédéral de la CSFC pour évaluer le transfert sur les effets de la formation en situation de travail ou dans sa capacité à prouver sa compétence par la soutenance du titre.

Module 5 : PRESTATION EXECUTER LE CAHIER DES CHARGES

Durée : 1 jour

Objectifs

Connaître et savoir utiliser les méthodes pédagogiques, les outils et les techniques adaptés à la formation des adultes.

- Identifier les caractéristiques d'une action de formation et les éléments à prendre en compte dans la préparation d'un face à face pédagogique,
- Définir les objectifs pédagogiques et le contenu,
- Créer et organiser une séquence de formation,
- Identifier et choisir les méthodes pédagogiques,
- Concevoir le dispositif d'évaluation d'une séquence de formation

Programme

- **Présentation de la session et recueil des attentes de chacun**
- **ANALYSE : Exercice en sous-groupe, lié à la pratique professionnelle.**
 - Identifier les caractéristiques d'une action de formation,
 - Identifier les éléments à prendre en compte dans la préparation d'un face à face pédagogique,
- **Définir les objectifs pédagogiques et le contenu.**
- **Synthèse, validation de la matinée**

- **Etude de cas « Exercice de simulation »**
 - Créer et organiser une séquence de formation,
 - Identifier et choisir les méthodes pédagogiques
 - Restitution, Echanges sur le cas
- **Concevoir le dispositif d'évaluation d'une séquence de formation**
- **Synthèse, validation de la journée**

Méthodes pédagogiques

La méthode pédagogique proposée est de mettre à disposition des participants des outils simples et efficaces en alternant : des mises en situation, des études de cas, des exercices pratiques. Les normes AFNOR de la Qualité en Formation Professionnelle serviront d'élément de référence. Un support écrit de formation sera remis à chaque participant.

Module 6 : REGULATION

VALIDER L'EXECUTION DU CAHIER DES CHARGES

Durée : 1 jour

Objectifs

A l'issue de la séquence les participants seront capables de :

- De définir et d'expliquer comment se formule un objectif pédagogique, en incluant les critères de performance, selon les règles en vigueur
- De construire et d'exécuter sans faute, par écrit et en situation un scénario d'évaluations.
- De lister et de définir sans erreur les différents niveaux d'évaluation.
- Fixer et de définir sans erreur des niveaux d'évaluation sur leur action de formation.
- A partir de cette évaluation ils pourront sans faute, par écrit et par oral analyser les points positifs et négatifs.
- Ils seront à même de dresser un compte-rendu sur leur action et de fixer les opérations correctives s'il y a lieu.

Programme

- **Présentation de la session et recueil des attentes de chacun**

- L'objectif pédagogique : Définition et formulation, critères et règle des 3 C
- Mettre en œuvre un scénario d'évaluation
- Construire l'évaluation des apprentissages.

- Evaluer une action de formation.
- Observation des effets indirects.
- Le bilan global.
- Evaluer l'atteinte des objectifs.
- Evaluer les moyens mis en œuvres
- Réaliser un bilan global
- Formaliser les étapes du projet
- Organiser la collecte d'information utile à l'élaboration de l'évaluation de l'action
- Etablir un scénario de communication entre les divers acteurs du projet afin de l'améliorer

- **Synthèse, validation de la journée**

Méthodes pédagogiques

- Présentation de la séquence par des exposés et des méthodes actives.
- Exercices effectués en sous-groupe, pour permettre une interactivité et un échange entre les participants pour consolider les acquis.