



Développer son offre de formation

Présentation:

L'offre de formation d'un organisme doit répondre à un besoin ; faute de quoi elle ne sera pas commercialisée.

Afin de construire ou développer son offre de formation, il faut donc analyser les besoins en formation et se fixer des domaines d'intervention, avant de construire des programmes de formation et des outils de communication afin de faire connaître son offre.

La construction d'une offre de formation passe également par le recrutement des formateurs qui auront en charge le développement des contenus et des supports de la formation.

Cette formation permet d'approfondir les notions de bases vues au cours du module 1, toutefois elle peut être suivie indépendamment du M1.

Public:

Toute personne en charge de développer l'offre de formation

Pré requis : Aucun

Objectifs pédagogiques:

- ✓ Analyser les besoins en formation
- ✓ Construire un programme de formation
- ✓ Connaître les outils de communication
- ✓ Communiquer sur son offre de formation
- ✓ Recruter ses formateurs

Programme :

1 : Construire et développer son offre de formation

- Définir les besoins
- Définir une offre cohérente
- Construire les programmes de formation

2 : Communiquer son offre

- Pourquoi ?
- Avec quels outils ?
 - Du programme à la fiche technique
 - De la fiche au catalogue
- Comment ?

3 : De l'offre à la formation

- Recruter et former ses formateurs
- Préparer les contenus et les supports

INTRA
sur devis

Durée
2 jours

Moyens et méthodes pédagogiques :

pédagogie active basée sur un minimum d'apports théoriques et une mise en pratique sous forme d'études de cas, d'analyse documentaire... Des travaux personnalisés inter sessions pourront être mis en œuvre.

Evaluation des acquis par le formateur (Exercices, QCM...)

Evaluation de satisfaction à la fin de la formation

Un certificat de réalisation sera délivré aux stagiaires à l'issue de la formation