

25 juin 2020

Réunion distancielle avec les formateurs des trois CAE



Le Parcours Formateur

Démarche mutualisée Qualiopi



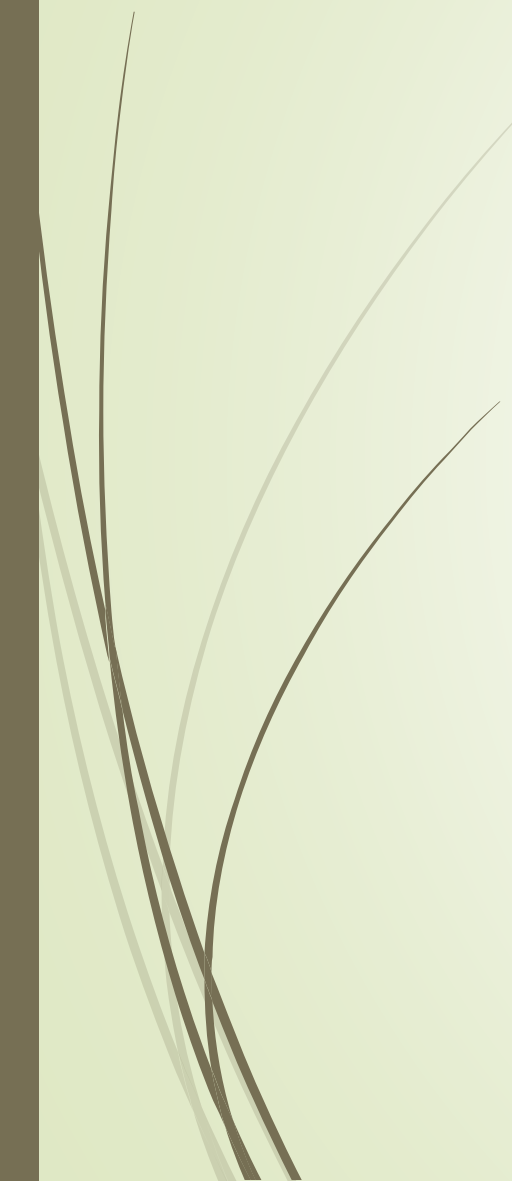


Les 5 valeurs piliers de la démarche mutualisée

- Confiance en soi et aux autres
- Respect
- Qualité juste et juste qualité (perfectionnisme mesuré)
- Liberté
- Engagement et responsabilité
- Solidarité



Introduction

- Entrepreneurs partie prenante intégrante de la démarche
 - Travaux en cours : 11 Copil, 6 groupes de travail, 44 propositions dont 15 validées
 - Sous traitant et Responsable de Formation
 - Notez vos questions aux moments dédiés dans la fenêtre « conversation », nous y répondrons en fin de présentation !
- 

Introduction au Parcours Formateur

- Qualiopi : audits de contrôle tous les 18 mois : nécessité de fournir des éléments de preuve et de justifier les compétences des formateurs
- Le parcours formateur : 3 phases



- A chaque étape, des supports vous seront remis (Modèles, trames de documents, notices,...)
- Le Comité de Validation, pour un OF de formateurs

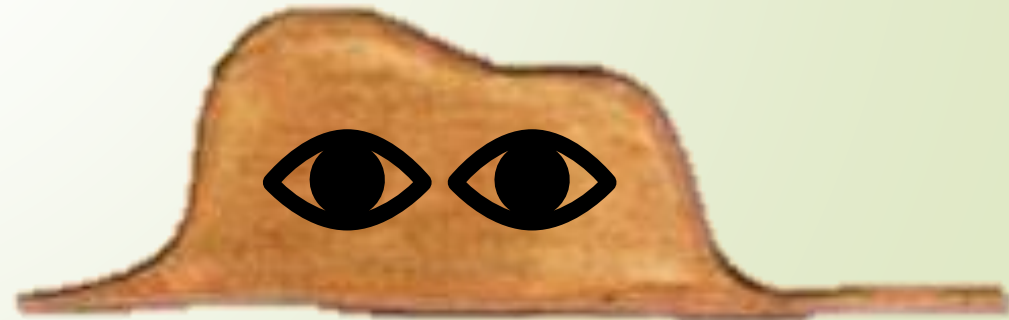


Le Comité de Validation (CoVal)

- Symbole de la qualité participative de la démarche
- Valide les Responsables de Formation et les nouvelles formations commercialisées au sein de l'OF
- Copil : CoVal transitoire jusqu'au 31/12/2020. Au-delà de cette date, si pas de renouvellement du CoVal = plus de formation validée
- Principe et premiers axes de réflexion élaborés : venez définir avec nous vos règles de fonctionnement
- Réunion de travail d'une demi-journée le 16/11/2020 : inscrivez-vous en fin de présentation






Viens,
on disait...





Parcours Formateurs phase 1 : La phase « Accueil »

- Obligatoire pour toute personne souhaitant facturer une prestation de formation
 - Permet de devenir Sous-Traitant
- 



Et si je me lançais /
poursuivais dans la
formation
professionnelle ?




1^{er} entretien chargé.e
d'accompagnement :

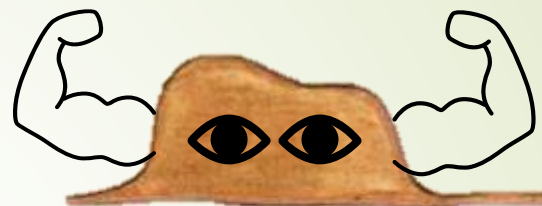
- Pertinence et sens de cette démarche pour mon activité
- Explication du parcours global
- Possibilité de m'inscrire à l'atelier « Qualiopi Base »



Participation à l'atelier Qualiopi
« Base » + ateliers complémentaires
si nécessaire

→ Accès à la fiche d'auto-
évaluation des compétences






2ème entretien chargé.e
d'accompagnement :

- Validation des connaissances
et compétences
- Signature de la charte de sous
traitance


J'ai le droit de :

- Exercer et facturer en tant que
sous traitant de la formation
professionnelle
- Candidater pour devenir
« Responsable de Formation »

**La phase 1 du Parcours Formateur,
« Phase accueil » est maintenant terminée
Notez vos questions dans la conversation !**



Parcours formateur phase 2 : La phase référencement

- Obligatoire pour tous formateurs souhaitant commercialiser des formations professionnelles
 - Permet de devenir Responsable de Formations
- 



Et si je devenais
Responsable de
Formation ?




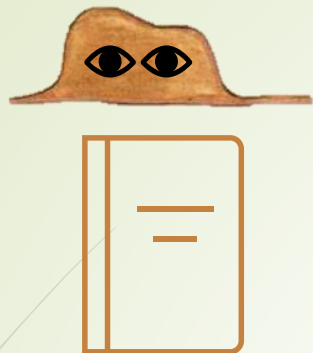
Lors du 2^{ème} entretien chargé.e
d'accompagnement :

- Pertinence et sens de cette démarche pour mon activité
- Evaluation des formations complémentaires à suivre
- Accès aux kits



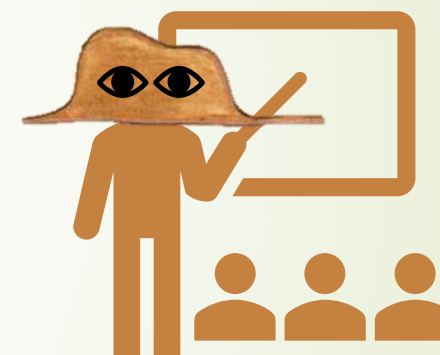
Participation à des ateliers
et formations
complémentaires
si nécessaire





Préparation et soumission de
mon dossier pour le Comité de
Validation:

- Kit pédagogique
- Kit compétences



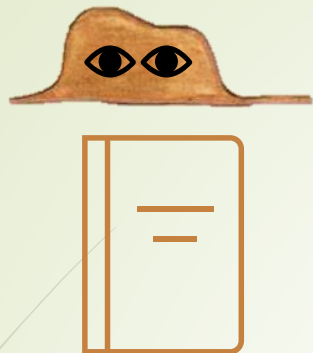
- Le Comité de Validation
étudie mon dossier
- Entretien avec le Comité de
Validation

Le Comité de Validation refuse ma candidature



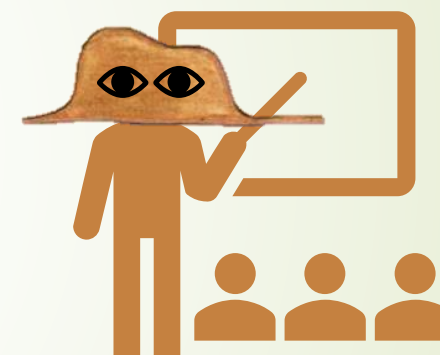
J'ai la possibilité de :

- Refaire un entretien individuel avec mon chargé.e d'accompagnement
- Redéposer une demande au Comité de Validation en prenant en compte ses retours



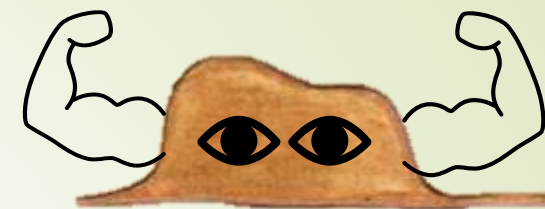
Préparation et soumission de
mon dossier pour le Comité de
Validation:

- Kit pédagogique
- Kit compétences



- Le Comité de Validation
étudie mon dossier
- Entretien avec le Comité de
Validation

Le Comité de Validation valide ma candidature !




J'ai le droit de :

- Signer la Charte de Responsable de Formation
- Exercer et facturer en tant que Responsable de Formation de l'OF
- Engager la responsabilité de l'OF collectif
- Entrer ma formation sur la plateforme en ligne

J'ai le devoir de :

- Suivre le processus qualité dans son intégralité
- Déposer une demande de Référencement Simplifié pour toute nouvelle formation que je souhaite ajouter à mon catalogue
- Garantir la qualité de la sous-traitance, si j'en ai


Le référencement simplifié



Je souhaite
ajouter une
formation à mon
catalogue


- Je dois déposer une demande au Comité de Validation
- Je dépose un dossier de référencement simplifié (Kit Pédagogique + CV à jour)
- Le CoVal étudie et statue sur ma demande
- Cette étape se fait à distance

**La phase 2 du Parcours Formateur,
« Phase référencement » est maintenant terminée
Notez vos questions dans la conversation !**



Parcours Formateurs phase 3 : La phase « Actualisation »

- ▶ Se poursuit tout au long de la carrière du formateur au sein de l'OF
- 



J'ai l'obligation
d'actualiser mes
connaissances et
mes formations



- Je dois analyser mes prestations, mesurer l'écart entre l'attendu et le réalisé et ajuster mes prestations
- Je dois réaliser une veille pédagogique et appliquer le résultat de cette veille sur mes prestations
- Je dois réaliser une veille métier et faire évoluer mes contenus de formation en conséquence
- Je dois réaliser une veille sur la législation et vérifier si cette dernière a une influence sur mes formations



La veille et ses impacts / non-impacts sur mes prestations sont combinés dans le Tableau de Vie des Actions.

Le Tableau de Vie des Actions est à fournir lors d'un entretien individuel annuel avec la personne en charge de mon accompagnement.

**La phase 3 du Parcours Formateur, « Phase Actualisation » se poursuit tout au long de la carrière de Responsable de Formations
Notez vos questions dans la conversation !**



Quelle est la
procédure lors de la
commercialisation
de mes formations ?

La commercialisation des formations est réservée aux Responsables de Formation.
Seules les formations qui ont été validées par le Comité de Validation et inscrites au
catalogue en ligne peuvent être commercialisées

Procédure de commercialisation



1. Etude du besoin et du contexte



2. Production d'une proposition commerciale (Etude du besoin et du contexte, programme détaillé adapté) et d'un devis comprenant les CGV



3. Signature d'une convention tripartite, du RI, du devis et de la proposition commerciale





Réalisation de la prestation



- Etude des besoins et motivations des stagiaires
- Analyse des pré-requis



- Ajustement du conducteur de formation :
 - au contexte,
 - aux besoins de la structures,
 - aux besoins, motivations et pré-requis des stagiaires




- Réalisation de la formation
- Evaluation en cours de formation
- Evaluation à chaud par les stagiaires



La prestation est terminée



- Compléter l'évaluation de la formation par le formateur à chaud
- Faire l'analyse d'écart entre le prévu et le réalisé et remplir le tableau de vie des actions
 - Envoi des éléments de preuve sur Louty et édition de la facture
- Envoi des documents obligatoires : facture, attestations de formations, enquête de satisfaction, etc



Les éléments à transmettre à l'OF pour la facturation

- Fiche de demande de règlement
- Convention de formation
- Emargements
- Evaluations à chaud
- Attestations de formation

A minima, à aujourd'hui !



Vous pouvez poser vos
dernières questions dans la
conversation !