

Séminaire professionnel portant sur :
***“Rédaction des cahiers de charges et négociation
des contrats de formation”***
Organisé à l’hôtel MERCURE, en Mars 2023

Publics concernés :

- Responsables et chargés de la formation ;
- DRH ;
- Managers opérationnels ;
- Experts métiers.

Pré requis :

- Les fondamentaux du management des processus de formation ;
- Connaissances générales du processus “d’achat” de la formation ;
- Etre initié à la rédaction des cahiers de charges et élaboration des contrats.

Objectifs de finalité :

- Garantir le retour sur l’investissement formation ;
- Améliorer le rapport Qualité/Prix de la formation ;
- Optimiser l’impact de l’investissement formation sur la performance de l’Entreprise.

Objectifs pédagogiques :

A l’issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Maitriser le processus d’ingénierie de la formation ;
- Maitriser le processus d’achat de la formation ;
- Maitriser la rédaction des cahiers de charges de la formation ;
- Connaître le processus et les techniques de négociation des contrats de la formation ;
- Maitriser l’élaboration des contrats de la formation.
- Optimiser le budget alloué à la formation ;
- Savoir calculer le retour sur l’investissement formation (ROI).

Programme :

1/ Processus d’ingénierie de la formation :

- Identification et analyse des besoins ;
- Élaboration du Plan de la formation ;
- Réalisation et mise en œuvre du Plan de formation ;
- Évaluation des actions de formation.

2/ Processus d’achat de la formation :

- Choix du mode gré à gré ;
- Choix de la consultation restreinte ;
- Choix de l’Appel d’Offres ouvert.

Inscriptions :

Par mail : esg.group@hotmail.fr

Mobile : 05 60 20 48 91/05 60 50 50 25

Planning :

Séquence 1 : les 19 & 20 Mars 2023

Séquence 2 : les 05 & 06 Avril 2023

Lieu de la formation :

***Hôtel MERCURE,
Bab Ezzouar, Alger***

Sanction de la formation :

“Attestation de participation”

Tarif (pack):

68.580,00 DA HT par participant

Au lieu de 76.200,00 DA HT

(Remise exceptionnelle de 10%)

3/ Élaboration des cahiers des charges de la formation :

- Contexte de la formation ;
- Objectifs de la formation ;
- Caractéristiques de la population à former ;
- Contenu de la formation ;
- Choix de la pédagogie ;
- Organisation de la formation ;
- Système d'évaluation et indicateurs de performance.

4/ Processus et techniques de négociation des contrats de la formation :

- Négociation de l'offre technique ;
- Négociation de l'offre financière ;
- Élaboration de systèmes de pondération (en option).

5/ Rédaction des contrats de la formation :

- Finalisation du contrat de formation ;
- Validation du contrat de formation ;
- Exécution du contrat de formation.

Durée :

Formation-action de **quatre (4) jours ouvrables**, scindés en **deux séquences** pédagogiques :

- **Séquence 1** : deux (2) jours en mode class room (présentiel) ;
- **Séquence 2** : deux (2) jours en mode workshop (ateliers pratiques).

Méthodes pédagogiques :

- Méthode interactive et participative, orientée vers la situation particulière des participants, se référant à leurs besoins et à leur pratique ;
- Mise en application des concepts théoriques, via des exercices, des cas pratiques et des jeux de rôle, issus de cas réels et de cas rencontrés par les participants ;
- La pédagogie se base sur les méthodes anglo-saxonnes, privilégiant l'auto-apprentissage, le débat d'idées et les retours d'expériences.

Animation :

Cette formation action sera animée par des formateurs / consultants de haut niveau, ayant le double profil de formateur / praticien, et une expérience avérée. (Voir proposition de CV en **annexe**).

Documentation :

Une documentation appropriée sous forme de « **Malette pédagogique** », sera remise, pendant et à la fin de la formation, à chaque participant. De plus, un fonds documentaire spécialisé sera mis à la disposition des participants. Cette mallette sera composée des éléments suivants :

- *Des supports pédagogiques relatifs aux contenus de la session de formation suivie, un dossier de lecture et des références bibliographiques ;*
- *Modèles de cahiers des charges de la formation ;*
- *Contrats types de la formation ;*
- *Procédures d'achat de la formation ;*

Le guide pratique du management de la formation -une exclusivité ESG.



Mesure d'accompagnement :

‘Un exemplaire original du Guide Pratique du Manager de la Formation’ sera offert gracieusement à chacun des participants à titre de mesure d'accompagnement.

Evaluation et sanction de la formation :

Evaluation de la formation :

- Assessment d'entrée ;
- Evaluation « à chaud », pendant et à la fin de la formation, des acquis des participants par le formateur, à l'aide de tests, travaux individuels ou de groupe, pour situer le degré de progression pédagogique des participants.
- Evaluation « à chaud » de l'efficacité de la formation par les participants, à l'aide d'une grille remise par l'ESG et d'un tour de table.

Sanction de la formation :

Une **attestation de participation** sera remise à la fin de la formation aux participants qui auront été assidus.

Livrables attendus :

L'ESG s'engage à livrer les documents ci-après :

- Supports pédagogiques, format papier et numérique (un pack/participant);
- Rapport détaillé relatant les conditions de déroulement de la session ainsi que les recommandations et préconisations nécessaires ;
- Attestations de participation.



EDUCAFORM-ESG

Etablissement privé de Formation
Professionnelle agréé par le
Ministère de la Formation et de
l'Enseignement Professionnels
Agrément N° : 450 du 12/09/1994

**NOUVEAU
& EXCLUSIF**

Managers de la Formation & de la RH

« L'ESG met à votre disposition le guide pratique
du management de la formation »



Revu et mis à jour selon les derniers
termes de référence en la matière

**Dans cet ouvrage vous trouverez tous les outils nécessaires
à une gestion optimale des activités de formation
avec des références normatives, réglementaires
et méthodologiques pour réaliser :**

www.esg.dz

- ✓ Vos identifications de besoins de formation
- ✓ Votre planification des actions de formation et de l'apprentissage
- ✓ Vos achats, organisation et suivi des actions de formations
- ✓ Vos évaluations et bilan de la formation
- ✓ Votre déclaration fiscale
- ✓ Le calcul du retour sur investissement ROI...

Pour toute information

ESG-groupe : siège social : 15, rue Charles - Vieux Kouba - Alger
Tél. +213(0)21 28 22 33 / 021 28 25 14 / 021 28 08 84 - Mob. : +213 (0)560 01 70 16
Fax : +213 (0)21 28 42 33 - Email : educa@esg.dz