

NOS FORMULES D'INTERVENTION

2. FORMULE « SUR MESURE »

Il s'agit de formations « à la carte », conçues spécifiquement pour une entreprise donnée, dans un contexte particulier, et pour un groupe particulier de personnes travaillant dans cette entreprise.

Les avantages

Une formation « à la carte » permet :

- de répondre aux demandes les plus ciblées
- de prendre en compte au plus près les compétences et la pratique des participants
- de renforcer la communication entre membres d'une même équipe ou collaborateurs de services variés
- de contractualiser l'action de formation et par ce biais de renforcer l'implication de chacun

Grâce à cette formule, l'entreprise soutient efficacement l'évolution de ses salariés tout en gérant son budget formation de manière optimale.

En effet, nous adaptons strictement aux besoins et contraintes de l'entreprise :

- le contenu de la formation
- la durée
- l'organisation (journées consécutives ou espacées, dans l'entreprise ou dans d'autres locaux, par groupes ou en individuel)
- les méthodes pédagogiques

Ces formations se tiennent, à votre convenance, dans vos locaux (y compris en province ou dans un autre pays de la francophonie) ou dans d'autres locaux. Selon leur durée, elles se déroulent en une ou plusieurs sessions.

Une démarche en plusieurs étapes :

1. Compréhension du besoin

Dès le premier contact, nos responsables Formation « sur mesure » vous posent les questions qui permettront de mettre en place la formation la plus appropriée. Si nécessaire, nous pouvons vous rencontrer pour étudier vos cahiers des charges, préciser avec vous les objectifs et les modalités du plan de formation.

Selon les cas, il peut être intéressant de rencontrer les salariés concernés par la formation et/ou leurs responsables pour identifier les principales difficultés par rapport aux fonctions occupées au sein de l'entreprise.

Un questionnaire peut aussi leur être transmis par mail avant la formation pour recueillir les besoins précis des stagiaires, et les placer en situation active sur des attentes précises.

Ces informations (recueillies en présentiel ou par mail) permettent au formateur de personnaliser et d'adapter la formation aux différentes demandes. Un récapitulatif de ces attentes et besoins est établi en début de formation.

2. Proposition commerciale

Une documentation spécifique vous est ensuite fournie précisant les objectifs ciblés, le contenu, l'organisation de la formation et le tarif. Cette formation fait l'objet d'un contrat mutuel voire tripartite (participants-direction-CSCComm)

3. Animation de la formation

Le processus pédagogique est adapté à votre contexte professionnel et au style du profil des participants afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences.

La formation alterne entre apports théoriques et autoévaluation (20%), échanges entre participants (30%) et mises en situation, jeux, études de cas, entraînements (50%) le plus proche possible de l'environnement de l'entreprise.

C'est une méthode fondée sur une pédagogie interactive reliant les connaissances, les compétences et les objectifs de performances spécifiques à chacun à travers la prise en compte de la dynamique de groupe et des processus d'échange.

4. Débriefing et évaluations

CSCComm implique chaque participant dans sa propre auto-évaluation et dans la définition des ses objectifs personnels. Un débriefing est effectué régulièrement et en fin de formation « à chaud ».

Au cours de la formation, chaque participant analyse ses forces et ses faiblesses intitulées :

- points forts sur lesquels s'appuyer
- axes d'amélioration

à l'aide de son auto-évaluation, celle du groupe régulée par le formateur et la synthèse du formateur.

Un bilan est complété et vous est systématiquement remis à l'issue de la formation.

Pour nous contacter :
formations@cscmm.net
04 42 92 88 48 - 06 12 88 42 00