

**UF5**

<p><b>PUBLIC :</b>          Professionnels amenés à vendre ou acheter de la formation</p>	<p><b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :</b>          A l'issue de la session, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Repérer les grandes étapes du process et définir la procédure</li> <li>- Différencier le besoin de formation et le besoin de compétences</li> <li>- Analyser une demande de formation</li> <li>- Conduire un entretien d'analyse d'une demande de formation</li> <li>- Rédiger le cahier des charges d'achat de formation</li> <li>- Analyser une offre et formaliser un rapport pour préconiser le choix d'un prestataire</li> <li>- Préparer et mettre en œuvre une audition de prestataires</li> <li>- Communiquer sur ses formations</li> </ul>
<p><b>Durée : 21h réparties sur 3 jours</b>          2 jours semaine du 13 au 17/01/2020          1 jour semaine du 16 au 20/03/2020</p> <p><b>Lieu :</b> Université d'Angers,</p> <p><b>Intervenants :</b>          Vincent CHALUMEAU,          Consultant RH          Xavier FLEURY, Responsable Formation</p> <p><b>Tarif : 450€</b></p>	<p><b>CONTENUS :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La procédure d'achat, les acteurs, la négociation</li> <li>- Notions de souhaits, de demande et besoin de formation</li> <li>- Notion de réponse formation</li> <li>- Les rubriques du cahier des charges d'achat de formation</li> <li>- Le processus de validation du cahier des charges</li> <li>- Les critères et indicateurs d'analyse d'une proposition pédagogiques, la pondération des valeurs, la rapport d'analyse</li> <li>- Notions de négociation commerciale, mercatique</li> <li>- La préparation et l'animation d'une séance de négociation</li> <li>- La communication commerciale</li> </ul> <p><b>DEROULEMENT/METHODES :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apports théoriques sur les Notions clés et exemples d'outils</li> <li>- Travail de sous-groupe à partir d'études de cas ou de situation, Jeux de rôle</li> </ul> <p><b>VALIDATION :</b>          Attestation de participation</p>