CCI NANTES ST-NAZAIRE

CCI Formation

Entreprises
Apprenants
OPCA
Service Publique de l'Emploi
Conseil Régional

Pôle direction

Les missions

Animer et piloter l'activité CCI Formation

L'équipe

- Fréderic Poulain
- Laure Gendreau

Pôle ingénierie et coordination pédagogique

Les missions

Concevoir, planifier et mettre en œuvre des formations au service du développement économique du territoire et en évaluer la performance auprès des clients :

•Analyse des besoins en compétences du territoire et des clients (entreprises, prescripteurs et apprenants…)
•Sélection des candidats aux formations certifiantes
•Mise en relation avec des entreprises partenaires
•Détermination des dispositifs à mettre en œuvre au regard des besoins identifiés
•Planification adaptée des dispositifs
•Choix des intervenants et des approches pédagogiques nécessaires
•Suivi et coordination des dispositifs
•Evaluation du bon déroulement de la formation et de l'atteinte des objectifs visés
•Mise en œuvre des actions correctives
•Accompagnement des clients (entreprises, prescripteurs et apprenants…)

L'équipe

- Myriam Sarraj
- Isabelle Pinceloup
- Fabienne Musset
- Bruno Beaupère
- Jean-Michel Callens

Equipe pédagogique

Les missions

Animer les formations en conformité avec le cahier des charges prédéfini (objectifs pédagogiques, contenu, pédagogie et évaluation des compétences) et en adéquation avec le profil des apprenants.

L'équipe

170 Formateurs

Pôle innovation et transition

Les missions

Introduire des nouveautés dans les usages, les produits et les voies d'accès à la formation.
Faciliter, initier et créer les conditions favorables à ces changements incontournables :

•Développement de certifications renforçant l'employabilité des salariés et favorisant l'insertion professionnelle
•Initiation de partenariats indispensables à l'émergence de formations combinant savoirs et expériences
•Création des conditions favorables à l'expérimentation d'outils et de pédagogies permettant d'optimiser le transfert de connaissance, de tenir compte des différents modes d'apprentissages, de développer l'autonomisation, la responsabilisation, l'agilité des apprenants et d'individualiser les parcours de formation

L'équipe

- Brigitte Baubry

Pôle marketing et communication

Les missions

Mettre en œuvre des actions de marketing multicanal et assurer le suivi opérationnel des projets pour optimiser la promotion et la commercialisation de l'offre formation :

•Identification des clients, des besoins et des évolutions de comportements
•Proposition et mise en œuvre d'un plan d'actions communication sur différents supports
•Définition et élaboration des supports d'aide à la vente
•Coordination des événements promotionnels ((salons, portes ouvertes…)

L'équipe

- Anne Girardeau

Pôle commercial

Les missions

Promouvoir la formation auprès des entreprises du territoire au service de leur développement économique et de l'amélioration de leur performance :

•Prospection de futures entreprises partenaires
•Détection et analyse des besoins de compétences
•Proposition de l'offre formation adaptée aux besoins
•Informations sur la mise en place et les aides financières
•Accompagnement et suivi des projets de recrutement

L'équipe

- Sylvain Chardère
- Agnès Vilette
- Violaine Monnier
- Amélie Berraud
- Claudie Horel
- Elisabeth Isaia

Pôle relation clients et fournisseurs

Les missions

Accueillir et apporter une réponse qualifiée aux demandes des clients, entreprise, apprenant, formateur, financeur, prescripteur et fournisseurs (accueil physique, téléphonique, courrier, courriel, web, etc..). Assurer l'appui administratif, commercial, logistique et financier des actions de formation auprès de ces différents acteurs :

•Participation à la commercialisation des actions de formation (réponse qualifiée aux demandes, orientation et coordination des échanges, …)
•Participation à la sélection des candidats (réception et gestion des dossiers d'inscription, convocation et accueil des candidats…)
•Actualisation régulière des bases de données Yparéo afin d'en optimiser les différentes utilisations (qualification des fiches prospects, planification, gestion des présences et retard…)
•Gestion administrative et financière des formations (contrats, conventions, factures, évaluations, saisie des notes, attestations…)
•Réalisation d'enquêtes (satisfaction, insertion…)
•Préparation logistique de l'ensemble des activités (formation, évaluation, salon, portes ouvertes…)
•Alimentation des différents tableaux de bord (indicateurs de performance, budget, suivi activité…)

L'équipe

- Marion Bonneau
- Mireille Athiom
- Justine Guérin
- Marilyne Leroux
- Lucille Plissonneau
- Julie Juguet