



NOMAD FORMATION
Générateur d'enthousiasme

Nomad Formation

3 allée Lavoisier – 59650
VILLENEUVE D'ASCQ.

Téléphone : 0366643557

Contact

Nicolas Morage-David
nmd@nomadformation.fr

Farid Rhouni-Lazaar
frl@nomadformation.fr

Dominique Rogie
contact@nomadformation.fr



Objet : AGEFICE - Mallette du Dirigeant 2018

**APPEL À PROPOSITIONS MALLETTE DU DIRIGEANT
2018**

Dossier de candidature

16, Avenue de Friedland 75008 PARIS

En réponse à votre appel à propositions
Mars 2018

Sommaire

Profil de l'organisme centré sur la performance des organisations	4
Prestations du cabinet Nomad Formation	5
Autres prestations proposées par le cabinet en lien avec le public et la thématique.	8
Réponse aux objectifs de l'action et compréhension du contexte	11
Notre système d'information	16
Garantir la réussite des accompagnements : le système de pilotage de Nomad Formation	16
Détail des ressources par pôle	17
Méthodologie et approche du cabinet	17
Adaptation au profil des dirigeants :	17
Réunions collectives	18
L'approche pédagogique	18
Notre conception d'une pédagogie participative en 3 étapes :	18
Echanges individuels :	21
Proposer une stratégie et un plan d'action	21
Proposer des ressources fiables aux dirigeants	21
Evaluer les résultats des actions mises en place.	22
Qualité du système d'évaluation	22
Aide au montage du financement du dispositif	24
Gestion des compétences internes au cabinet Nomad Formation	25
Postures des consultants-formateurs chez Nomad Formation.	25
Détail des critères de recrutement de nos formateurs	27
Processus de validation et de valorisation des savoir acquis par les formateurs pour le maintien et le développement :	30
1. Les notions de base de la pédagogie des adultes	30
1. Les méthodes et techniques pédagogiques	30
2. Les modes d'évaluation	31
2. Les règles de la communication appliquées à la formation	31
3. Le rôle du groupe dans la formation	31
Organisation et ordre de mission interne des consultants de l'équipe Nomad Formation	32
Proposition pour promouvoir les formations	33
Organigramme de la cellule marketing	33

Le réseau professionnel du groupe	34
Proposition de plan d'action et d'appui pour l'organisation des formations Mallette du dirigeant 2018	36

Profil de l'organisme centré sur la performance des organisations

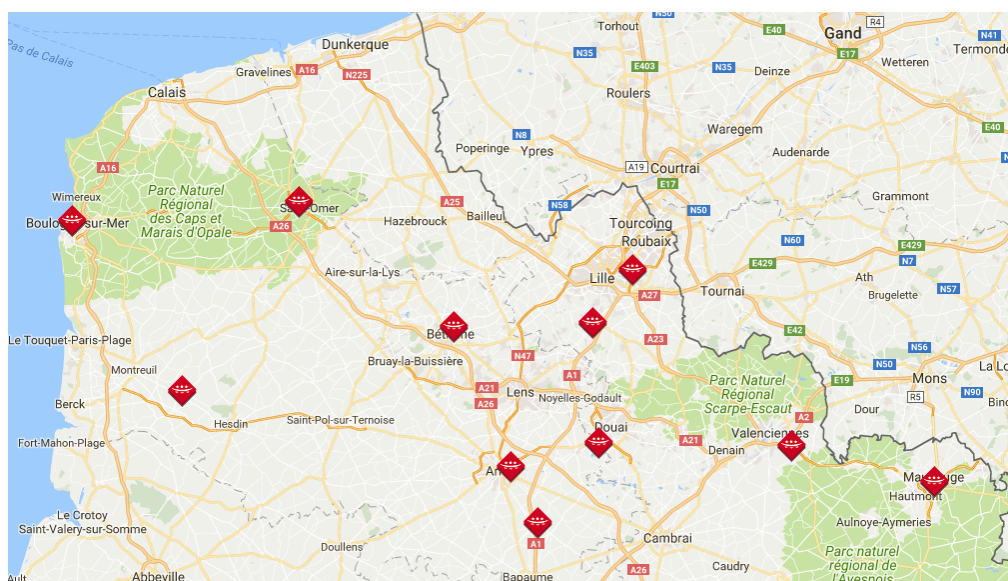
Nomad Formation fait partie d'un groupe dédié aux services des entreprises. Bien qu'indépendantes, ces entreprises visent à présenter la prise de hauteur avec laquelle nous présentons la candidature de notre organisme de formation professionnelle continue.



Une présentation du groupe est présente en annexe.

Raison sociale	NOMAD FORMATION
Siège social	3, allée Lavoisier. 59650 Villeneuve d'Ascq
SIRET	52405061400022
Effectif global de la structure	42

Implantation des lieux de formation



Prestations du cabinet Nomad Formation

Nomad Formation agit auprès des acteurs économiques du Nord Pas de Calais et maintenant des Hauts de France (collectivités territoriales, associations, entreprises, organismes d'Etat) afin de soutenir l'activité en termes d'emploi, de gestion des compétences et de développement de l'activité économique.

Nomad Formation vise à sécuriser et renforcer l'adaptation des organisations en cherchant constamment la cohérence et le sens entre management, évolution du marché et gestion des compétences internes.

Nomad Formation accompagne ses clients et partenaires dans la recherche des solutions les plus adéquates pour répondre aux problématiques qui sont les leurs, en ces périodes de forte mutation : maintenir l'activité et les emplois, gérer les compétences, manager dans un environnement incertain, renforcer sa visibilité (commerciale, économique et financière).

Nomad Formation agit donc en tant qu'Organisme de Formation afin de s'approprier et d'atteindre les objectifs de ses clients.

Nomad Formation, une équipe de formateurs consultants dont les compétences et expertises répondent au niveau d'exigence et de qualité que toute entreprise locale mérite, et ce, quelle que soit sa taille.

Accompagner, conseiller, former, développer l'activité, consolider l'entreprise sont quelques-unes des compétences et plus-values des fondateurs de Nomad Formation. Cependant, cet accompagnement, ce soutien, cet apport de compétences et savoir-faire, ils souhaitent les orienter en partie vers les dirigeants et leurs salariés. Ces structures qui ont le plus souvent une très grande maîtrise technique de leur métier et une grande connaissance de leurs produits, peuvent se retrouver en danger ou connaître des difficultés à se développer en raison de facteurs externes à leur métier.

Les solutions sont le plus souvent : la mise en place d'outils accessibles et pragmatiques visant l'optimisation et/ou le développement de l'entreprise et s'opérationnalisent en terme de :

- ◆ **INNOVATION** : Définir les enjeux des projets d'innovation, financer les projets, concevoir les plans d'actions, mettre en phase l'innovation avec son marché, etc.
- ◆ **MANAGEMENT** : Organiser le travail, renforcer les compétences, gérer les âges, recruter, etc.
- ◆ **GESTION** : Gagner en rentabilité, mieux contrôler leur trésorerie, etc.

- ◆ **COMMERCIAL** : Formaliser et déployer un plan de développement, conquérir de nouveaux clients, fidéliser sa clientèle, proposer une offre adaptée au marché, etc.
- ◆ **DIGITALISATION**: Créer un site web avec WordPress/Prestashop, optimiser et sécuriser les données, fluidifier la circulation de l'information, structurer les bases de données, établir un cahier des charges visant un ERP, maîtriser l'univers de l'informatique et d'internet, référencer son activité sur internet, etc.

◆ **Les convictions**

En effet, depuis plus de 10 ans désormais, les fondateurs et membres de l'équipe Nomad Formation sont aux côtés, à l'écoute des entrepreneurs (privés et publics) et de leurs salariés. La connaissance de leurs problématiques, de leurs attentes, du savoir-faire attendu et plus encore du savoir-être escompté quant à l'approche du consultant, n'est plus à prouver. Plus encore, ce sont les convictions profondes des fondateurs qui les ont amenés à être ce qu'ils sont aujourd'hui : « au service des organisations ». C'est sans doute ce qui explique aujourd'hui la fidélité des clients, que ce soit pour des missions de conseil ou de formation.

◆ **L'approche**

Former et accompagner des décideurs et leurs équipes nécessite une approche pragmatique, des messages et outils qui soient directement applicables au quotidien. Ce type de formation est synonyme de simplicité, d'efficacité et doit être adapté à chacun, car chaque entité a ses spécificités, une forte identité. Adaptabilité, flexibilité, écoute et suivi sont les principes de conseils dispensés aux dirigeants par Nomad Formation.

Et ces principes valent également chez les collaborateurs ou partenaires de Nomad Formation. L'équipe des experts, formateurs ou consultants qui travaille avec Nomad Formation, en plus de partager valeurs, approche et principes, se caractérise par une grande **complémentarité** non seulement en termes de savoir-faire mais également en termes de parcours et de connaissances.

Ainsi l'équipe ici présentée dans le cadre de votre appel d'offres ne s'est pas créée à la lecture de ce dernier. Le travail en commun sur des missions de conseil, de formation, travaux de recherche, productions d'articles spécialisés s'est faite de façon naturelle et prend place dans la volonté de qualité et pro activité de Nomad Formation.

◆ **Vision des termes « formation – accompagnement - coaching »**

Nomad Formation est par définition un organisme de Formation et manifeste son intervention par les ressources que sont ses « consultants – formateurs ».

Tel que l'a défini la nomenclature RNCP : Le Formateur-Consultant **analyse** le contexte de l'entreprise, **identifie** la problématique de formation, établit un **diagnostic**, élabore et réalise des **projets** pédagogiques.

Il **propose et accompagne** les stratégies appropriées en fonction des analyses et des besoins détectés.

Il **conçoit et réalise** le dispositif de formation avec une stratégie d'évaluation adaptée et conforme aux dispositions légales et réglementaires de la FPC (formation professionnelle continue). Il maîtrise le processus andragogique, **anime** les actions de formation et **met en œuvre** le dispositif opérationnel.

Le coaching et par extension le coach est un « Conseiller professionnel qui cherche à développer les performances d'un salarié, d'un apprenant, d'un chef d'entreprise, etc. ».¹

Sans nous contenter de cette vision, notre vocation se nourrit des pratiques de la fonction de coach. Notre **spécificité** se caractérise par un un **co-design** des solutions appuyé par un apport **expert** des **consultants** et le **transfert de leurs compétences** afin d'**accompagner** nos clients à l'autonomie.

◆ **La qualité**



Nomad Formation adhère à la Fédération de la Formation Professionnelle, qui avec près de 500 adhérents répartis sur 2000 implantations et un chiffre d'affaires cumulés de 1,7 milliard d'euros par an, la Fédération de la Formation Professionnelle est l'un des acteurs majeurs du secteur.

Validation en attente chez Nomad Formation.



Nomad Formation est référencé par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle et respecte 21 indicateurs permettant de valider le respect par les organismes de formation des six critères de qualité fixés par le décret du 30 juin 2015

¹ Définition du Larousse : http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/coach_coachs/16732

Autres prestations proposées par le cabinet en lien avec le public et la thématique.









Coaching des Unions Commerciales









La CCI Hauts de France a souhaité conjointement à la région Hauts de France permettre aux groupements d'entreprises ayant pour forme les Unions Commerciales de s'adapter aux nouvelles exigences du commerce local.






Nomad Formation a été sélectionné afin d'accompagner les membres des groupements à redonner du sens à l'action collective et mettre en place les pratiques managériales, digitales et commerciales adaptées aux exigences du commerce local.

Types d'actions mises en place :

-  Définition des rôles des membres du bureau dans l'organigramme
-  Optimisation du budget de l'association (négociation, réduction de charges)
-  Recherche de membres d'honneurs et membres bienfaiteurs
-  Création des outils numériques de partage d'information (réseaux sociaux, base de donnée partagée Google drive)
-  Création d'une plaquette de communication institutionnelle
-  Clarification d'une offre de service
-  Mise en place d'un plan d'action évènementiel
-  Mise en place d'une stratégie de fusion d'associations

Union commerciales, groupement et fédération accompagnés :

-  UC « les vitrines des 7 vallées »
-  UCA Harnes
-  GCA Arques
-  UCA Mark
-  UCA LIEVIN
-  U.C.A.S.S

-  GROUPEMENT DES COMMERCANTS D'HAUBOURDIN
-  Union Commerciale "Boutiques de Valenciennes"
-  Fédération des Unions et Associations Commerciales et Artisanales de Valenciennes
-  Groupement des Unions Commerciales Grand Hainaut
-  UCA Bapaume – Communauté de communes du Sud Artois

Coaching de TPE



2015

La CCI Nord de France met l'accent sur la professionnalisation des TPE concernant 2 aspects : le conduite du changement des pratiques commerciales et la performance en gestion.

Nomad Formation accompagne une soixantaine d'entreprises et leurs dirigeants sur la région Nord Pas-de-Calais en terme de structuration, plans d'actions, accompagnement à la mise en œuvre sur une durée de 5 mois.

2016

Professionnalisation des dirigeants sur le volet gestion : Boostez votre rentabilité : 10 dirigeants.

2017

Professionnalisation des dirigeants sur le volet gestion & évolution commerciales : 8 groupes de 10 dirigeants sur la région Hauts de France.



Mallette du dirigeant

2015



L'AGEFICE est un des fonds de financement des formations des dirigeants non-salariés dont la plupart des commerçants font partie. L'AGEFICE propose pour 2015 une action nommée : « la mallette du dirigeant » à destination des Dirigeants ressortissants ainsi que de leurs Conjoint-collaborateurs, (auto-entrepreneurs compris) dont le financement sera imputé sur une enveloppe dédiée et indépendante de l'enveloppe budgétaire annuelle allouée aux Chefs d'entreprise.

Mallette du dirigeant

2016

Mallette du dirigeant

2017

Deux thématiques ont été retenues : Gestion d'entreprise et E-technologies. Nomad Formation a été retenu après consultation nationale pour diffuser les enveloppes de formation en Nord-Pas-de Calais sous la forme d'actions mêlant inter entreprise, intra

Porteurs de projets

2014 - 2015



L'incubateur APUI de l'Ecole des Mines de Douai recense les besoins en formation de l'ensemble des incubateurs, ruches d'entreprises, Hub innovation, etc. de la région Nord-Pas-de-Calais et mutualise une offre de formation à destination des créateurs d'entreprises. Nomad Formation assure le volet de la professionnalisation commerciale des entrepreneurs.



Formation professionnelle des 900 collaborateurs de la CCI R Hauts de France.

17 thématiques retenues afin d'accompagner la CCI de région sur le pivot de son modèle économique et l'accompagnement au changement des collaborateurs.

Thématiques en lien avec le présent marché :

- Mieux vivre le changement : 9 groupes
- Gérer son stress efficacement : 6 groupes
- S'affirmer dans ses relations professionnelles : 3 groupes
- La culture de la mesure : 6 groupes

OFFICE INTERCOMMUNAL DU COMMERCE ET DE L'ARTISANAT Co-design d'un plan stratégique pour le développement commercial 5 mois.



La communauté d'agglomération du Pays de Saint Omer représente un volume de Chiffre d'affaires de plus de 950 millions d'euros de chiffre d'affaires.

L'OICA a été créée afin de devenir le maillon d'intermédiation entre l'ensemble des acteurs pouvant favoriser l'attractivité du territoire.

Les actions réalisées ont été :

- Création de groupes hétérogènes de réflexion.
- Co-design des actions prioritaires à partir de réunions de travail.
- Définition d'une identité de marque pour le programme du plan d'action.
- Création du modèle économique et retour sur investissement du programme (mobilisation ANRU, FISAC, BPI, financements privés).
- Accompagnement d'une pilote de projet pour la soumission au président de la CASO (Mr François Decoster).
- Création et suivi des feuilles de routes des projets mis en place.
- Assistance au lancement du plan d'actions.

Réponse aux objectifs de l'action et compréhension du contexte

L'ensemble des éléments mis en évidence ci-dessus participe au contexte du présent appel à proposition visant à rendre opérationnel les dirigeants de TPE.

Les Chambres de Commerces et d'Industries s'appuient sur des travaux de chercheurs dont Alain FAYOLLE qui ont défini les compétences entrepreneuriales requises pendant chaque étape d'une création puis d'une gestion d'entreprise et que nous synthétiserons grâce aux schémas ci-après.

Les compétences du chef d'entreprise

Pour gérer et développer l'entreprise, d'autres compétences, autres que techniques, devront être mobilisées :

Gestion administrative	Comptabilité – gestion – finance	Ressources humaines - Droit du travail
Juridique - Droit des sociétés	Commercial	Management
Stratégie	Sociales et relationnelles	Développement de projet

À ces compétences, la **digitalisation** peut être ajoutée au vu du contexte actuel du numérique et son impact à tous les niveaux de l'entreprise.

Dans la continuité de cette vision entrepreneuriale, les objectifs généraux définis par l'AGEFICE viseront ici à professionnaliser les dirigeants afin qu'ils soient capables de :

- Gérer au mieux les aspects financiers de leur entreprise.
- S'adapter aux mutations présentées par les nouvelles technologies et les compétences numériques.
- Développer leur activité par le Marketing et la communication.
- Maîtriser les aspects liés aux ressources humaines et au management.

Le développement durable et la responsabilité sociétale des entreprises a fait son entrée dans les modules sélectionnés par l'Agefice et nous nous en réjouissons par cohérence avec nos valeurs.

Rôle de l'organisme de formation.

MISSION

Compréhension de son rôle par NOMAD FORMATION

1

•Candidate et s'engage sur l'appel à propositions de l'AGEFICE

•Présente toutes les garanties de sérieux, de respect des obligations légales et règlementaires en lien avec ses activités de formation, de

Le présent dossier de candidature vise à montrer la ferme volonté de proposer la plus grande qualité aux ressortissants de l'AGEFICE.

Titulaire de nombreux marchés publics, présentés en annexe, Nomad Formation

	<p>compétence du/des formateur(s) , de sécurité des stagiaires (assurances des locaux où se déroulent les stages, RC le cas échéant).</p> <p>•A le statut référencé dans l'outil Datadock</p>	<p>est parfaitement en règle avec les institutions fiscales et sociales et d'assurance des locaux en intra ou en inter entreprise.</p> <p>Le plan de formation interne présenté plus loin dans ce présent dossier vise à prouver la qualité des formateurs et le travail interne visant à la maintenir.</p> <p>Le statut de référencé est obtenu ; preuve en annexe.</p>
<p>2</p>	<p>•S'il est retenu, diffuse sur son site internet et communique l'action de formation conformément au plan de communication proposé dans le dossier de candidature accepté par l'AGEFICE</p> <p>•Justifie de ces actions de communication mises en place à l'AGEFICE</p> <p>•Organise le déroulement matériel de la session de formation (salle, supports, ...)</p>	<p>Nomad Formation agit déjà en terme de force de proposition auprès des dirigeants de la région Haut de France grâce à un nombre de plus important de réseaux présenté dans ce dossier.</p> <p>La communication en terme de réseaux physiques et sociaux sur internet est un fer de lance de Nomad Formation. Le programme de la Mallette du dirigeant bénéficiera également de la diffusion dans notre site web, newsletter, actualités, etc. le tout en respectant le rôle de l'AGEFICE dans le dispositif.</p> <p>Nomad Formation est doté d'un puissant ERP permettant de gérer l'ensemble des fonctions logistiques et administratives liées à la formation continue d'adultes.</p> <p>L'entreprise s'est dotée d'un logiciel de CRM destiné à gérer au mieux les campagnes marketing à destination de ses clients et prospects.</p> <p>Un plan de communication physique et digital prévoit la réalisation de salons professionnels ainsi que la diffusion des offres de formation sur des plateformes web spécialisées (skillup, bigschool, borntolearn, labonneformation, maformationnord).</p>

3	<p>Convoque les candidats et joint, à cette convocation, le programme de formation ainsi que la convention de formation à signer ou signée par les stagiaires.</p>	<p>Nomad Formation est doté d'un puissant ERP permettant de gérer l'ensemble des fonctions logistiques et administratives liées à la formation continue d'adultes.</p> <p>L'ERP est en cours d'évolution pour migrer en mode SaaS.</p>
4	<p>Assure la prestation de formation et en justifie auprès de l'AGEFICE</p> <p>Fournit la documentation et les outils nécessaires aux stagiaires conformément au dossier de candidature accepté par l'AGEFICE</p>	<p>Avec un taux de satisfaction de 98%, Nomad Formation se fait fort de la qualité de ses prestations et entend bien honorer de sa meilleure qualité les ressortissants de l'AGEFICE dans le cadre de la Mallette du dirigeant.</p>
5	<p>Evalue les compétences des stagiaires (acquis) / produit une fiche d'évaluation qualité de sa propre formation (évaluation complétée par les stagiaires présents, dont il fournit copie à l'AGEFICE)</p>	<p>Nomad Formation se différencie notamment dans le cadre d'une recherche la plus fine possible de l'EVALUATION des acquis de la formation et du retour sur investissement auprès des dirigeants ayant suivi les programmes de formation du cabinet.</p> <p>L'opération Mallette du dirigeant ayant eu lieu en 2015, 2016 et 2017 ont permis de se rapprocher au mieux des attentes et remarques des dirigeants recueillis par notre système d'évaluation.</p>
6	<p>Complète les demandes de financement des entreprises (une facture par entreprise signée et cachetée + feuilles d'émargement et attestation de présence individuelle dûment complétées)</p>	<p>Nomad Formation est doté d'un puissant ERP permettant de gérer l'ensemble des fonctions logistiques et administratives liées à la formation continue d'adultes.</p> <p>La génération des demandes de prise en charge de financement des différents organismes financeurs fait partie des fonctionnalités de notre ERP.</p>
7	<p>Accepte par avance que l'AGEFICE ou toute personne morale ou physique mandatée par l'AGEFICE, procède à toute enquête ou sondage de satisfaction des stagiaires, de</p>	<p>Les différents contrats cadres remportés avec les acteurs publics régionaux en lien avec la formation des dirigeants et leurs salariés nous ont donné l'habitude de ces mesures de contrôles auxquelles nous nous prêtons volontiers en toute</p>

même que tout contrôle jugé utile au moment de la formation ou par la suite, pour les prestations visées dans l'appel à propositions

transparence.

Nomad Formation s'est prêté à un contrôle lié au décret n° 2015-790 du 30 juin 2015 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle continue par l'OPCA Agefos PME Nord Picardie.

Référencable Datadock.

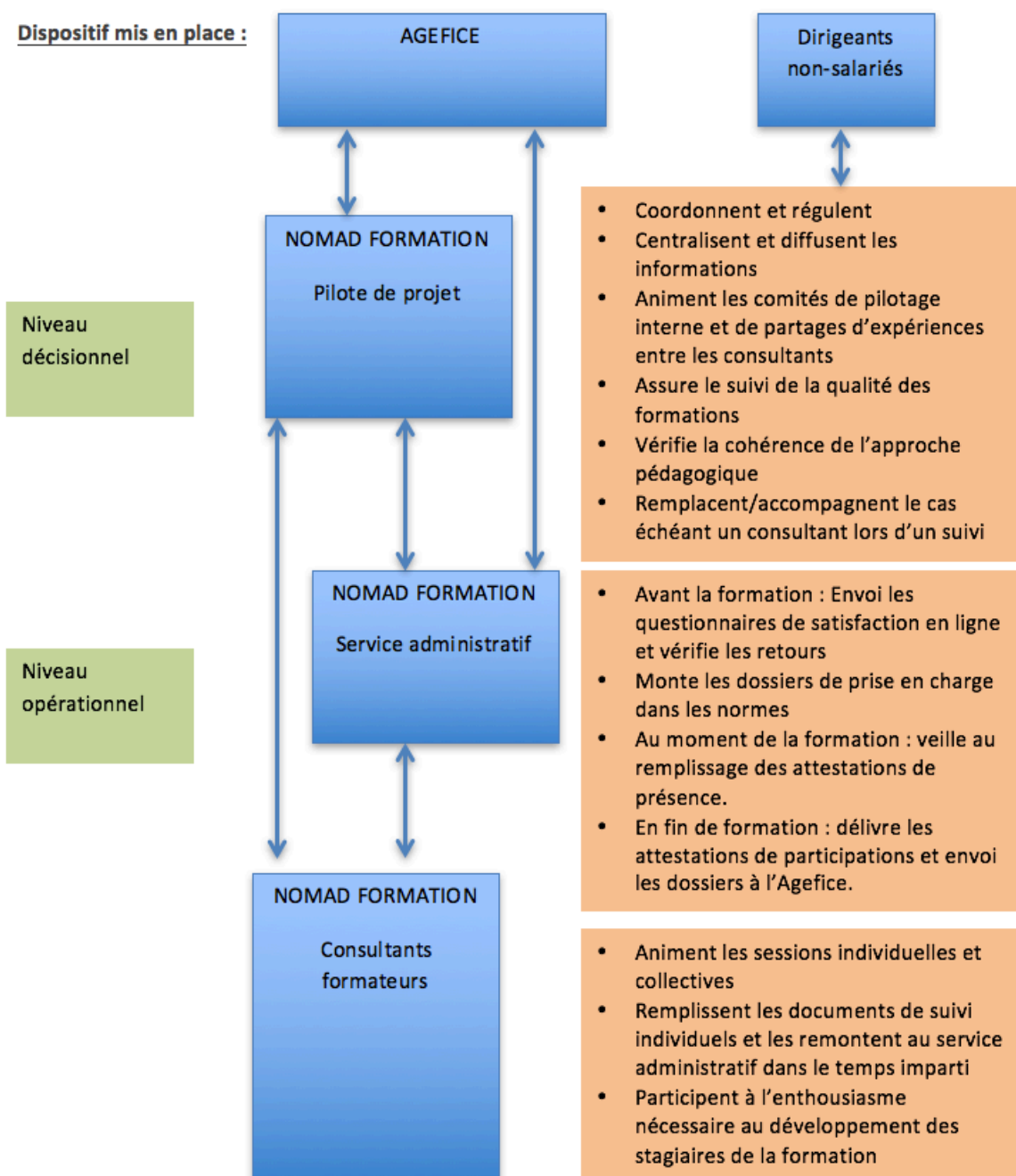
Adhérent FFP, notre organisme est en cours de qualification OPQF.

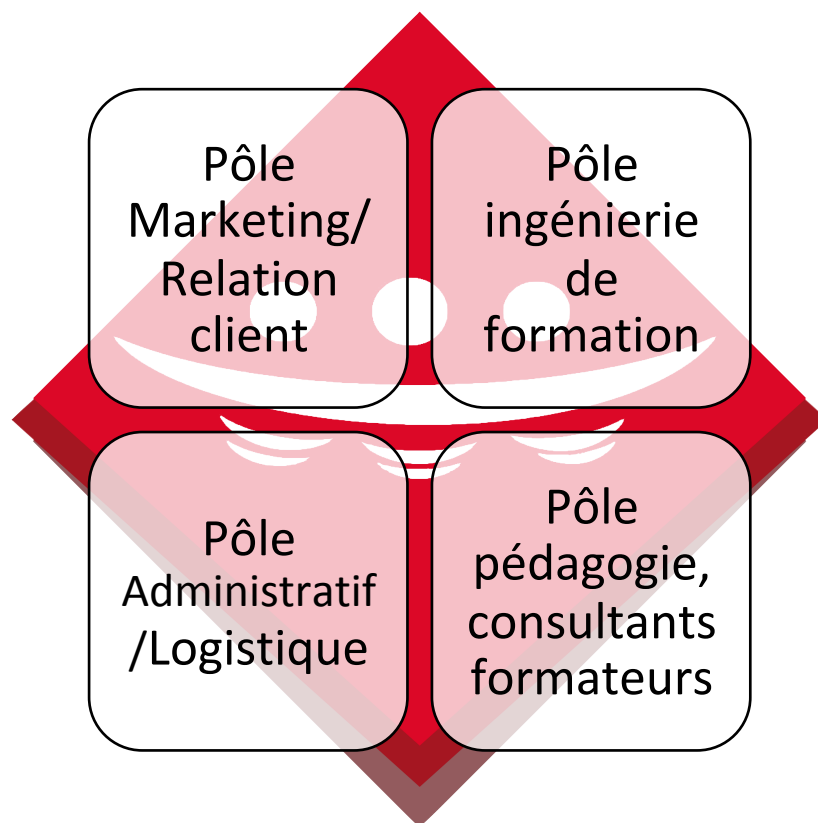
Notre système d'information

Afin de répondre aux objectifs du présent appel à proposition, le cabinet Nomad Formation met à disposition un ensemble de ressources à la fois humaines et techniques.

Garantir la réussite des accompagnements : le système de pilotage de Nomad Formation

Afin de s'assurer de la cohérence des programmes, de la qualité des interventions, de l'aspect pragmatique des accompagnements, d'un système d'évaluation pertinent, de promouvoir les services et enfin d'assurer un retour efficient auprès de l'AGEFICE, un système de pilotage a été élaboré.





Détail des ressources par pôle

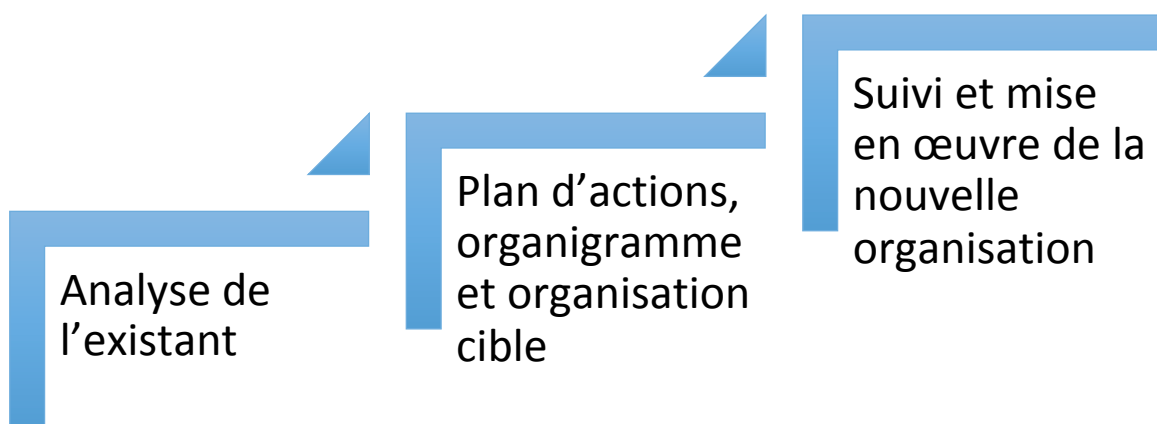
Pôle Marketing/ Relation client	Pôle ingénierie de formation	Pôle Administratif/ Logistique	Pôle pédagogie, formateurs
<ul style="list-style-type: none"> • 1 Assistante marketing • 3 consultants commerciaux • 1 directeur commercial 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 Ingénieur de formation • 1 responsable pédagogique 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 assistante administrative et pédagogique • 1 ERP spécifique Organisme de formation 2.0 	<ul style="list-style-type: none"> • 34 consultants formateurs

Méthodologie et approche du cabinet

Adaptation au profil des dirigeants :

Nomad Formation saura s'adapter au profil des dirigeants de la région Hauts de France.

Même s'il s'agit de faire évoluer les compétences des dirigeants, nous concevons la mission de formation à l'échelle de l'entreprise. Ainsi lors dès la 1ere rencontre avec nos services, nous partons de l'existant pour viser une amélioration continue grâce aux contenus de formation acquis durant les stages.



Réunions collectives

L'approche pédagogique

Notre conception d'une pédagogie participative en 3 étapes :

Démarrage du Module

Accueil convivial des participants

Exposé, par l'animateur, des raisons qui sont à l'origine de la formation

Exposé par l'animateur des objectifs généraux et des enjeux du module

Prise en compte par un tour de table des objectifs et attentes des participants en regard du module avec une brève présentation personnelle si nécessaire

Exposé par l'animateur du déroulement concret du module, des méthodes pédagogiques et des règles du jeu comportementales

Corps du Module

Alterner les méthodes et techniques pédagogiques : participative et démonstrative

Réaliser des synthèses partielles

Intégrer des points de mesure et de contrôle des acquis

Rendre le dirigeant « acteur » de sa formation (cf. Les Outils et Techniques d'Animation Participative utilisés dans nos formations)

Conclusion du Module

Enregistrer, par un tour de table, les 2 ou 3 points dominants que chaque participant retient du module

Inciter chaque participant à se fixer un objectif personnel concret d'application

Indiquer, suivant le cas, la suite opérationnelle du module de formation

Valoriser la participation de chacun et conclure le module en incitant concrètement à l'action.

Détermination des éléments du compte rendu et fixation des objectifs de la session suivant.

Trame de compte rendu de réunion collective :

Synthèse des échanges, des besoins et de nos propositions
<p>Contexte :</p> <p>Au cours des échanges, vous avez abordé :</p> <p>Lien avec les projets des entreprises :</p> <p>Les attentes des participants :</p> <p>Satisfaction globale des participants :</p> <p>Axes de travail envisagés pour le suivi des participants :</p>

Les Outils et Techniques d'Animation Participative d'un Module de Formation :

Remarque : L'utilisation de ces techniques sera en cohérence avec les objectifs pédagogiques poursuivis par chaque thème de formation.

Le Tour de Table

Le Questionnement ouvert au groupe

Le Questionnement Direct à un Participant

Le Questionnement Fermé au groupe et/ou à un Participant

La Réflexion individuelle et/ou en équipe à partir des cas concrets des participants, ou à défaut mis à disposition de cas types

Le Travail en mini groupes et études de cas

Retours sur visites de mise en application sur le terrain

Les supports PowerPoint, vidéo et Multimédias

Les Jeux de Rôles et les Mises en Situations

Les Exercices de découverte Pédagogique

Questionnaires

Les Exercices de Mise en Application Pédagogiques à partir des cas concrets des participants, ou à défaut mis à disposition de cas types

Echanges individuels :

Les étapes déterminantes et essentielles de la méthodologie que nous appliquerons seront les suivantes, **sachant que l'accent sera mis sur la collaboration sur l'écoute permanente du dirigeant :**

- La prise de contact et la compréhension des problématiques avec le dirigeant.
- Elaborer un plan d'action permettant de répondre efficacement aux problématiques identifiées.
- Apporter conseil, méthodologie et savoir au dirigeant afin d'augmenter son autonomie.
- Soutenir et accompagner le dirigeant dans la mise en œuvre de ses apprentissages.
- Apporter conseil et outils permettant au dirigeant de mieux piloter le développement de son activité.
- Sécuriser et faciliter la pérennité des actions.

Proposer une stratégie et un plan d'action

Notre approche se définit par une montée en compétence du dirigeant afin qu'il soit mieux armé pour affronter les changements (internes et externes), les défis et la concurrence.

De plus, nous insistons sur l'utilité, la compréhension, la facilité à faire perdurer les actions entreprises dans le temps, être au service de l'entreprise que nous accompagnons. Le faire-faire compte autant (voire plus) que le « faire ». **Ainsi les outils que nous pourrions mettre en place seront élaborés avec le dirigeant.**

Proposer des ressources fiables aux dirigeants

Ayant évoqué un ensemble de solutions dédiées à la pérennité et la croissance des ressortissants, le choix de prestataires en lien avec les modules sélectionnés sera un enjeu crucial. En général, les prestataires émettent une offre de bienvenue spécifiquement pour les dirigeants recommandés par notre réseau.

Hormis l'attachement de ces partenaires communes à la notre de défendre le commerce local, la raison assez simple de l'ouverture de ces partenaires est que **les dirigeants formés** ont une plus grande chance de pérenniser leurs activités et ainsi permettre de créer une relation sur le long terme.

Activité de l'entreprise	Prestataires en lien avec le réseau de l'entreprise et reconnus pour leur qualité sur la région Hauts de France
Comptabilité	Cabinet Vauban Conseil, Révigestion.
Agence web	Buzweb : agence digitale 360°
Recrutement	Pôle emploi, Maison de l'emploi, Plateforme Proch'Emploi.
Assurance	Maaf
Réduction des coûts d'énergies	Place des énergies.
Externalisation paie	Presta paie, Paye expert solution
Prêts, financement	BPI France, Région Hauts de France, Crédit Agricole Nord de France Agence de Ronchin, Société Générale Agence de Seclin.
Comité d'entreprise externalisé	Place des salariés
Plateforme d'achats de fournitures	Haxoneo

Un contact est identifié pour chacune de ces structures et pourra être communiqué en toute transparence avec l'Agefice.

Evaluer les résultats des actions mises en place.

Le succès se mesure en fonction du chemin parcouru. C'est pourquoi des synthèses sont réalisées que ce soit en formations collectives ou de suivis individuels. Elles permettent de suivre l'avancée des compétences acquises et de la motivation du dirigeant à les entretenir.

La synthèse restant l'œuvre du consultant en relation directe avec le chef d'entreprise. La gestion de celles-ci et leur retour rapide auprès des différents acteurs du dispositif revêt un caractère primordial.

C'est pourquoi le système d'information défini par le cabinet Nomad Formation permettra le remplissage rapide des éléments de synthèse et la forme automatisée des synthèses de RDV.

La synthèse mensuelle pourra prendre la forme ci-après présentée.

Qualité du système d'évaluation

1.Procédure d'évaluation continue

La procédure d'évaluation continue se compose de trois temps :

- a) Etat des lieux du sentiment de connaissances.
- b) Evaluation de la maîtrise des savoirs.
- c) Evaluation de la progression du sentiment de connaissances.

a. Etat des lieux :

La question se présente comme suit :

« Le sentiment de connaissance est noté de 0 à 10 ; 10 étant le degré le plus haut.

Ne vous surestimez ou sous estimez pas, vous pourrez comparer votre sentiment à la fin de ce module.

Lorsque le thème est évoqué, quel est votre sentiment de connaissance sur le thème suivant en terme de : »

Note	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pertinence :											
Quantité :											
Actualité :											

b. QCM :

A la fin de chaque thème évoqué précédemment, un questionnaire à choix multiples de 10 questions est présenté aux participants.

Exemple de question :

« Développer son entreprise c'est d'abord réagir plutôt qu'anticiper : » **Vrai** **Faux**

Le formateur présente alors la correction des QCM et les stagiaires notent leurs scores sur la fiche d'évaluation continue du thème concerné.

Résultat du questionnaire à choix multiples :

/10

c. Evaluation en fin de module du sentiment de connaissance.

L'objectif de cette évaluation est de permettre au stagiaire de la formation de percevoir ses progrès en termes d'apprentissage sur chacun des modules et de situer au mieux les apports de la formation sur son environnement personnel de travail.

La consigne est formulée comme suit :

« Le sentiment de connaissance est noté de 0 à 10 ; 10 étant le degré le plus haut.

Vous pourrez reporter vos tendances sur la grille prévue à cet effet.

Après ce module, comment évaluez-vous votre sentiment de connaissance sur le thème en terme de : »

Note	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pertinence :											
Quantité :											
Actualité :											

Au moment du bilan de la formation, un état des lieux de la progression continue du sentiment de connaissance et de la maîtrise effective des savoirs est réalisé et reporté sur une grille prévue à cet effet.

Aide au montage du financement du dispositif

Le prestataire accompagnera également les dirigeants au montage de leur dossier de demande de financement pour prise en charge du coût de la formation **lorsqu'ils en manifestent le désir.**

Le cabinet Nomad Formation possède la compétence d'ingénierie financière de la formation. Cette réelle plus-value soulignée par nos clients nous permet de répondre sereinement à la proposition de demande de financement pour prise en charge de la partie administrative de la demande de prise en charge de la formation malgré la quantité potentielle de dossiers à monter.

Doté d'un logiciel de type ERP créé sur mesure, le cabinet Nomad Formation peut gérer la partie administrative et le process de montage des dossiers de financement de façon massive.

En effet, les critères de prise en charge, les demandes de dossiers font déjà partie intégrante du quotidien des pilotes de projet et du service administratif du cabinet.

Gestion des compétences internes au cabinet Nomad Formation

Postures des consultants-formateurs chez Nomad Formation.

«-issu du latin Ponere, pondre, le terme posture renvoie à poser, déposer -, on peut dire qu'adopter une posture, c'est adopter une manière de se poser dans une situation donnée, c'est choisir des attitudes et emprunter une position dans une situation particulière ».

Formateurs, intervenants, consultants sont aguerris à la multiplicité et à la variété des techniques pédagogiques. Nomad Formation incite chaque consultant-formateur à s'interroger sur les attitudes à développer en situation de formation, bien autrement que sous l'angle des techniques d'animation ou approches pédagogiques de gestion de groupe.

L'approche pédagogique est conditionnée par la présence d'un certain nombre d'attitudes positives dans la relation personnelle qui s'instaure entre celui qui « facilite » cette approche (le consultant-formateur) et celui qui reçoit (le client).

La 1^{ère} attitude de nos consultants-formateur est le « **caractère vrai** », notion qui fût développé par Carl Rogers (psychologue américain) qui précise que : *« parmi les attitudes les plus essentielles, la plus importantes est sans doute le caractère vrai, ou authentique. Le travail sera d'autant plus efficace qu'il s'agira d'une personne sincère et authentique qui s'assume telle qu'elle est, et, établit avec son client une véritable relation sans chercher à se dissimuler derrière une façade ».* Cela signifie que le consultant-formateur va instaurer un dialogue direct avec son client sur la base d'une relation de personne à personne, qu'il est lui-même sans reniement ni censure.

Le consultant doit être « vrai » dans sa relation. Il sera ainsi pour son client une personne authentique et non l'expression désincarnée d'un programme de formation qu'il lui faut suivre.

Valorisation, acceptation, confiance : 2^{ème} groupe d'attitudes positives chez nos consultants-formateurs.

Valoriser le client en formation, ses sentiments, ses opinions, sa personne. Il s'agit de lui

témoigner une attention bienveillante sans que celle-ci soit possessive. Il s'agit d'accepter l'autre en tant que personne distincte dotée de qualités propres.

Une 3^{ème} attitude développée par nos consultants-formateurs est « **la compréhension de l'autre** » profonde et authentique, contribuant à créer un climat propre à la transmission fondé sur l'expérience. Se mettre à la place de son client, voir le monde à travers ses yeux.

Cette attitude d'ouverture, d'écoute repose sur l'écoute active et sur l'empathie : être attentif non seulement à ce que dit et ressent l'interlocuteur, mais encore s'imaginer dans sa peau. Cette attitude, facilite l'expression, car le client se sent en confiance, écouté, compris, sans être jugé. Elle permet de mieux poser les problèmes et de les approfondir, le client peut aller au bout de sa réflexion

L'empathie développée par nos consultants-formateurs, consiste à saisir avec autant d'exactitude que possible, les références internes et les composantes émotionnelles du client et à le comprendre comme si l'on était cette autre personne. Le consultant-formateur doit se renseigner sur l'environnement professionnel de son client, il fera des recherches pour comprendre ce qu'il vit au quotidien et intègre les difficultés que les clients peuvent éprouver dans leur profession. Il reconnaît leurs problématiques il identifie leurs difficultés spécifiques, il perçoit leur inquiétude, il intègre leurs comportements et attitudes (même s'il ne les partage pas).

Nos consultants-formateurs en intégrant la notion d'empathie dans leur pédagogie, permettent véritablement d'entrer en relation avec les clients. Elle permet de les convaincre que la discipline est en corrélation avec leur problématique, elle n'est pas éloignée de sa considération.

Le consultant-formateur dans une posture d'empathie crée chez son client un sentiment de reconnaissance puis de confiance, ce qui favorise échanges, interaction et réflexions. De plus, « la dose d'empathie » renforce l'expertise du consultant-formateur et sa connaissance du client ou du secteur professionnel dans lequel il intervient, renforçant par là même, sa légitimité à l'égard de son client.

De nos jours on ajoute à la définition de l'empathie l'idée selon laquelle on ne doit pas trop s'impliquer dans la relation à l'autre. Ce serait donc tout « l'Art du consultant » de se

mettre à la place des autres tout en prenant la bonne distance.

Attitudes positives, caractère vrai, valorisation, acceptation, confiance, compréhension de l'autre, empathie. Ces attitudes sont essentielles dans l'approche pédagogique des consultants-formateurs / Clients.

En d'autres termes, en version « plus modernes », les consultants-formateurs adoptent une attitude positives que nous pourrions décliner comme suit :

- Ecouter son client pour répondre en permanence à son besoin,
- Porter de l'attention à son client en recherchant ce qui peut l'intéresser pour mieux appréhender la formation,
- Cultiver l'empathie,
- Proposer et non imposer une mise en perspective pratique, un déroulé de formation, des objectifs à atteindre,
- Etre vrai et valoriser à sa juste mesure,
- Respecter les rythmes de la formation (et non pas exclusivement à penser à respecter un programme / timing ou un contenu pédagogique à tout prix),
- Adapter sa posture, son mode d'animation selon la typologie du client,
- Connaître les attentes et modes de fonctionnement des clients,
- Se mettre dans « une logique de faire acquérir » et non pas transmettre simplement une connaissance,
- Se mettre dans une relation de services et non pas de pouvoir sur l'autre,
- Se souvenir que l'objectif de la formation est l'acquisition pour chaque client/à sa propre situation,
- Croire en leur potentiel de développement.

Détail des critères de recrutement de nos formateurs

Critères	Objectifs
Niveau d'études	Valider les diplômes
Expériences en tant que consultant et en tant que formateur	Valider l'expérience technique et pédagogique
Localité	Valider mobilité
Age	Valider l'expérience
Savoir-faire lié au poste	
<i>Connaissances générales</i>	
Formation Professionnelle Continue	Valider la connaissance du secteur de la formation continue
<i>Connaissances techniques</i>	
Evaluation des besoins	Valider la capacité à diagnostiquer les besoins des stagiaires
Evaluation des acquis	Valider la capacité à évaluer les acquis des stagiaires en fin de formation
Conception supports Pédagogiques	Valider les compétences en ingénierie pédagogique
Thématiques, formations déjà réalisées	Valider l'expérience
<i>Connaissances pratiques</i>	
Animation pédagogique	Valider l'expérience
Logiciels Word, Excel, Powerpoint, Internet	Valider la capacité de mise en forme
Outils pédagogiques	Valider les compétences en ingénierie pédagogique
Internet	Valider sa capacité à rechercher, collecter et valider des informations

Savoir être lié au poste	
Organisation méthode	Valider la capacité d'organisation
Communication -Aisance à l'oral	Valider la capacité de communication
Capacité d'adaptation	Valider la capacité de communication
Polyvalence	Valider la capacité à s'adapter à différents publics
Disponibilité - Déplacements	Valider les disponibilités
Esprit de synthèse	Valider la capacité à synthétiser
Créativité	Valider la capacité d'innovation pédagogique
Travail en équipe	Valider la capacité à s'adapter au groupement NOMAD FORMATION
Autonomie	Valider l'esprit entrepreneurial
Initiative	Valider l'esprit entrepreneurial
Bon relationnel	Valider la capacité de communication
Présentation charisme	Valider la capacité de communication
Emotivité - anxiété	Valider la capacité à gérer les impératifs en termes de délai et urgences
Pédagogie	Valider la capacité de transmettre un savoir
Piloter un projet	Valider la capacité d'organisation

Gestion des priorités

Valider la capacité à gérer son temps

Processus de validation et de valorisation des savoir acquis par les formateurs pour le maintien et le développement :

- De leurs compétences dans leur(s) domaine(s) d'animation
- De leurs capacités à transmettre leur savoir-faire
- De leur maîtrise des techniques d'animation (méthodes et outils)

Processus de validation pour le maintien et le développement :	Type d'actions par NOMAD FORMATION au titre de la professionnalisation de son équipe pédagogique.
Des compétences dans leur(s) domaine(s) d'animation	<ul style="list-style-type: none">- Lecture d'ouvrages spécialisés- lecture de magazines professionnels- veille de blogs, de hub et de sites spécialisés- lecture, participation à la rédaction d'articles de presses spécialisées- participation à des salons et conférences professionnels- réalisation et étude qualité liées aux domaines de formation
de leurs capacités à transmettre leur savoir-faire	<p><i>Parcours d'intégration, d'adaptation et de perfectionnement collectif et individuel « NOMAD FORMATION » :</i></p> <p>1. Les notions de base de la pédagogie des adultes</p> <p>La psychologie de l'adulte en formation La résistance au changement Les phases d'apprentissage La motivation à la formation L'importance du contexte socio-affectif dans l'acquisition des connaissances Favoriser l'appropriation par la prise en compte des rythmes d'apprentissage et des courbes d'attention</p> <p>1. Les méthodes et techniques pédagogiques</p>

	<p>Les méthodes didactiques : exposés, cours magistraux, méthodes affirmatives-interrogatives</p> <p>Les méthodes actives : méthode des cas, audiovisuelles</p> <p>Les méthodes non-directives</p> <p>La pédagogie par objectif</p> <p>La pédagogie individualisée</p> <p>L'adéquation méthodes/supports pédagogiques</p> <p>L'utilisation optimale du vidéo projecteur</p> <p>2. Les modes d'évaluation</p> <p>Evaluer les acquisitions</p> <p>Evaluer le fonctionnement du groupe</p> <p>Evaluer l'activité d'un groupe en formation</p>
de leur maîtrise des techniques d'animation (méthodes et outils)	<p><i>Parcours d'intégration, d'adaptation et de perfectionnement collectif et individuel « NOMAD FORMATION » :</i></p> <p>2. Les règles de la communication appliquées à la formation</p> <p>Se faire comprendre pour former</p> <p>Comprendre les mécanismes de la communication et ses freins pour optimiser les relations pédagogiques</p> <p>3. Le rôle du groupe dans la formation</p> <p>Personnalités et spécificités des groupes</p> <p>Les interactions dans le groupe</p> <p>Le rôle du groupe dans la formation de chacun de ses membres</p> <p>Créer une dynamique de groupe (ANIMER)</p> <p>Réguler les dysfonctionnements</p>

Organisation et ordre de mission interne des consultants de l'équipe Nomad Formation

L'ordre de mission ci-dessous vise à montrer la qualité et la traçabilité des informations dans le système d'information du cabinet Nomad Formation.

En outre, le fait d'acter en interne, l'ordonnance d'une mission avec ses prérogatives notamment temporelles, permet d'y répondre de la façon la plus qualitative et réactive qui soit.

Ordre de Mission

De la société NOMAD FORMATION, représentée par M. MORAGE-DAVID Nicolas, Directeur associé.

Auprès de «Me Mr» «Nom_du_formateur» «Prénom_du_formateur», le consultant.

De l'animation de la formation suivante :

- **Intitulé de la formation :** «Intitulé_de_la_formation»
- **Client :** «Client»
- **Lieu de formation :** «Lieu_de_formation»
- **Nombre de participant(s) :** «Nombre_de_participants»
- **Liste des participants :** «Bénéficiaires»
- **Durée en jours :** «Durée_en_jours»
- **Durée en heures :** «Durée_en_heure»
- **Horaires :** «Horaires»
- **Dates :** «Dates»

Le consultant entendra fournir toute l'énergie et les moyens nécessaires à remettre au service administratif :

Avant la formation	72 heures maxima après la formation
<ul style="list-style-type: none">▪ L'ordre de mission signé par le consultant▪ La compréhension des méthodes, moyens et outils pédagogiques vérifiée par entretien individuels et d'équipe du projet▪ Lettre de motivation à assurer la mission d'accompagnement des dirigeants▪ Prévenir chaque dirigeant accompagné 15 jours avant l'accompagnement individuel des dates, heures, lieux, documents à fournir et objectifs à réaliser	<ul style="list-style-type: none">▪ La synthèse de l'accompagnement collectif ou individuel▪ Questionnaire de satisfaction▪ Les feuilles d'émargement journalières des stagiaires (matins et après-midi)▪ Le compte-rendu de la formation (à l'issue de l'ensemble des accompagnements individuels)

Présentation de l'équipe

PILOTES DE PROJET :

Nicolas Morage-David

Directeur associé, ingénieur de formation pour Nomad Formation, 10 années d'expérience. Responsable de l'ingénierie de formation du cabinet Nomad Formation, il accompagne les chefs d'entreprise au moyen de la gestion prévisionnelle des emplois et compétences à relever les défis en terme de stratégie marketing, de montée en compétences des collaborateurs, et de recrutement des chefs d'entreprises

Assistante Formation : Dominique Rogie

Assistante de direction spécialisée en **gestion de la formation**. Montage des dossiers administratifs : convocation, émargement, envoi et synthèse des questionnaires de positionnement, planning, questionnaire à froid.

Formée à la gestion de projet, Dominique Rogie est en charge de l'application du dispositif qualité défini par la qualification OPQF.

**Les CV des formateurs sont présentés dans l'espace réservé sur le site de
l'Agefice.**

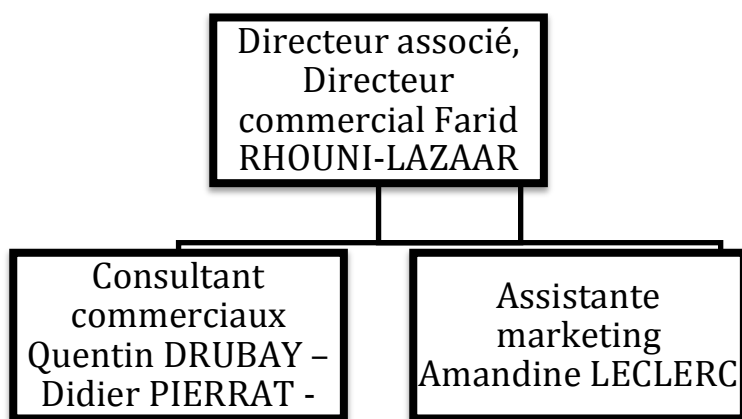
Proposition pour promouvoir les formations

Nomad Formation contribuera de façon très active à la promotion des dispositifs, et s'appuiera principalement sur 2 moyens de communication ayant fait leurs preuves en terme d'efficacité :

- Son réseau professionnel : à mobiliser, solliciter, impliquer dans la prescription de dirigeants ayant des problématiques en lien avec les thèmes de formation abordés dans les thématiques proposées par l'Agefice.
- La prospection directe : au moins 1 mois avant chaque démarrage session.

Organigramme de la cellule marketing

La cellule marketing chargée de la phase amont de la formation est composée de 6 personnes internes à la SARL NOMAD FORMATION.



Le réseau professionnel du groupe

- Nicolas MORAGE-DAVID a été en relation directe avec les entreprises du Nord-Pas-de-Calais dans le cadre de ses fonctions de chargé de développement TPE-PME du GRETA Lille Métropole et pilote les dispositifs de développement commercial des commerçants des CCI Grand-Hainaut et Artois confiés à Nomad Formation.
- Les membres de la Fédération de la Formation Professionnelle (FFP) dont l'offre ne répond pas aux attentes des dirigeants.
- Le réseau professionnel des 37 consultants de la société Nomad Formation représente un portefeuille d'entreprise étendu sur la région Nord Pas-de-Calais.
- CCI Régionale NORD De France : 4 territoires Grand Lille – Artois – Côtes d'Opale – Grand Hainaut Total de 320 dirigeants accompagnés en 2015 et 2016 et 2017.
- Réseaux sociaux professionnels : 1801 contacts VIADEO, www.nomadformation.fr, 3629 Fan FACEBOOK, **18579** Relations LinkedIn.
- Chargés de développement économique et responsables d'antennes Chambre des Métiers sur Lille, Arras, Avesnes, Boulogne, Cambrai, Douai, Dunkerque, Hazebrouck, Valenciennes.
- Chargés de développement économique des communes et communautés de communes.
- Les Organismes Professionnels : CNAM, CAPEB, CGAD
- Cabinets Comptables - dont Cabinet Vauban conseil, Revigestion, réseau des CERFRANCE
- Les Centres de Gestion Agréés
- Les partenaires emploi formation en lien avec les entrepreneurs : Maison de l'emploi, PLIE,

Pôle emploi.

- Les banques : dont Crédit Agricole Nord de France
- Hub Innovation SEM de la Haute Borne, Euratechnologies, Blanche Maille.
- Fongecif Nord Pas de Calais.
- Agefos PME Hauts de France – service TPE (un grand nombre des branches professionnelles dont l'Agefos PME est OPCA pour les salariés, ont un ou des dirigeants ressortissants de l'AGEFICE).
- Ruches d'entreprises Nord de France
- Ecole des Mines de Douai, incubateur APPUI
- PLIE Valenciennes Métropole, Porte du Hainaut.
- Mission Locale de Lille, Roubaix, Tourcoing.
- REUSSIR EN SAMBRE /Mission Locale Sambre Avesnois
- SOMB, Club de Basket-Ball Pro A Boulogne sur Mer (62).
- Les entreprises clientes de Nomad Formation pourront être intéressées par les thèmes des dispositifs proposés dans le catalogue et pourront aussi jouer un rôle de prescripteur.

Actions de partenariats au niveau local déjà actées pour 2018 pour la formation des salariés, créateurs d'entreprise ou dirigeants :

Lieu	Partenaire	Actions prévues
Marcq en Baroeul	Enseignes de Marcq, Union commerciale de la commune 200 adhérents	Une photographie à 360° a été offerte aux adhérents de l'union en échange d'un questionnaire de recueil de leur besoin de formation. Un programme collectif sur les outils digitaux a déjà eu lieu en 2018 et des actions plus spécifiques par petits groupes de dirigeants ont été entamées.
Seclin	UCASS, Union commerciale de la commune 100 adhérents	Une photographie à 360° a été offerte aux adhérents de l'union en échange d'un questionnaire de recueil de leur besoin de formation. Un programme collectif sur les outils digitaux a déjà eu lieu en 2018 et des actions plus spécifiques par petits groupes de dirigeants ont été entamées. Une vidéo de promotion des entreprises de la ville a

			été offerte par le groupe Nomad à l'association.
Quesnoy sur Deule	ECA, Union commerciale de la commune	Union de la commune	Un planning de formations sur la digitalisation a été voté en assemblée générale et la réalisation confiée à Nomad Formation pour l'année 2018. Les sessions se dérouleront les lundis en journée ou en soirée sous forme de « ½ journées ». Les formations devraient avoir lieu dans une salle mise à disposition par la commune.
Sud Artois	Communauté de communes du Sud Artois	de communes de la communauté de communes.	Revitalisation de l'association du commerce local des communes de la communauté de communes. Création d'un plan d'actions dont un programme de formations sous forme de journées, les lundis ou jeudis, sur la thématique de la digitalisation du commerce rural.

La prospection directe : action effectuée de façon continue, tout au long de l'année et ayant pour objectif principal de compléter le nombre de participants par cession de formation.

Proposition de plan d'action et d'appui pour l'organisation des formations Mallette du dirigeant 2018

	PLAN D'ACTION 2018	MOYENS NECESSAIRES	OBJECTIFS
Février 2018	Adaptation d'une vidéo d'information, témoignage des apprenants 2016, introduction des formations par les consultants formateurs.	Nomad Formation	Expliquer le fonctionnement et l'objectif des formations.
2 mois avant chaque session de formation	Mobilisation du réseau professionnel et prospection directe	Base de données pour prospection directe Nomad Formation Catalogues de formation numérique fiche d'inscription AGEFICE	Atteindre le nombre de participants minima par session de formation organisée sur les départements 59 et 62.
1 mois avant	un point sur le nombre d'inscrits sera fait en interne avec le service formation de: 1 mois avant, 15 jours avant et 1 semaine avant	Nomad Formation	Atteindre le nombre participants minimum par session de formation organisée sur les départements 59 et 62. et pallier à toute annulation de sessions
2 semaines avant	Nomad Formation se chargera de contacter chaque inscrit pour confirmation et rappel des dates de formations + faire le point sur les attentes et besoins des futurs participants (Prérequis). Les informations seront formalisées et transmises aux formateurs,	Fiche de renseignement Nomad Formation	Assurer la qualité de la formation et l'adéquation besoin/programme
1 semaine avant	1 mail de rappel faisant suite au contact téléphonique sera envoyé à chaque participant	Nomad Formation	Rappel dates et lieu de formation SI décalage et ou report et notification sur l'espace Agefice dédié.
1er jour de formation	Contrôle d'un personnel de l'équipe administrative Nomad Formation pour Introduction	Nomad Formation pièces administratives	Vérification des présences/absences. Formalités administratives

Durant la formation	Plus que de simples prestataires, nous nous considérons avant tout comme des partenaires proactifs. En effet les formateurs de Nomad Formation, seront en mesure de détecter les problématiques et les besoins des dirigeants en terme de gestion et de développement de leur activité	Nomad Formation	Promotion des formations
Fin de la formation	Un compte rendu des échanges sera réalisé à chaque session (+ questionnaire d'évaluation) sur les groupes + que la remise de la feuille de présence + Attestations		Force de proposition + répondre aux problématiques des dirigeants
E Learning	Suivi blended learning des participants	Accès à un espace en ligne de ressources vidéos, textes, articles. Partage via un groupe privé Facebook.	Consolidation des compétences
Post Formation	Suivi individualisé des dirigeants en fonction du besoin signalé par le dirigeant.	Fiche de suivi individuel	Adaptation des connaissances et compétences acquises au terrain de l'entreprise.

Plan de communication prévisionnel spécifique à l'action MDD 2018.

Type d'action	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
Actions permanentes									
Emailing opération MDD 2018 Base client/ partenaires Nomad Formation									
Prise de RDV cellule marketing									
RDV de présentation individuelle de l'action									
Actions ponctuelles									
Publication sponsorisée Facebook	1	1	1			1	1	1	
Publication sponsorisée LinkedIn	1	1				1			
Réunion d'information auprès des Unions commerciales									
Réunion d'information communautés de communes, services développement économique									

Le 13/03/2018

A VILLENEUVE D'ASCQ

NOMAD FORMATION
3 Allée Levoisier
59650 Villeneuve d'Ascq - France
Tél. : 03 66 64 35 67
Siret 524 250 014 000 14 - APE 8559A

