



PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT STRATEGIQUE (PAS)

DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE : LES QUESTIONS

NOVEMBRE 2021

Mon organisme dispose d'une **feuille de route stratégique formelle**, révisée régulièrement et connue de l'ensemble des salariés/intervenants



L'innovation est une préoccupation stratégique permanente et partagée par tous au sein de mon organisme



L'organisation et l'animation managériale au sein de mon organisme s'appuient sur un cadre formel, connu de tous les salariés/intervenants de mon organisme



L'ambition de mon organisme s'appuie sur des **valeurs** et des **convictions** connues de tous et traduites en **engagements** concrets pour les clients, les stagiaires et les salariés/intervenants



Mon organisme dispose d'une **équipe pédagogique**, responsable de l'ingénierie de formation et de l'ingénierie pédagogique



Mon organisme dispose d'un **système de veille systématique** formel (métiers, technologies, pédagogies...)



Mon organisme dispose d'une **revue périodique et formelle de son offre** pour actualiser ses thèmes et pédagogies et pour identifier les créations à proposer



Mon organisme sait **créer des partenariats en matière d'ingénierie** pour élargir son périmètre d'intervention



La **digitalisation des formations et l'hybridation des parcours** disposent d'au moins une ressource humaine dédiée et en charge au sein de mon organisme



La **digitalisation des relations** (communautés en ligne/espace connecté, partage de ressources,...) **avec les tiers** (apprenants, financeurs, orienteurs, employeurs...), hors formation, est un projet actif ou à venir dans les 6 mois au sein de mon organisme



L'équipe pédagogique dispose d'un **périmètre d'intervention connu de tous et de responsabilités claires** à l'échelle de mon organisme

L'équipe pédagogique déploie et anime une **démarche qualité formelle et concrète** permettant d'identifier facilement les éventuelles actions correctives à engager

Mon organisme dispose d'un **système documentaire propre aux actions de formation** et en fait le socle des relations avec les formateurs, salariés comme externes

Mon organisme met une **personne ressource** à disposition des équipes pédagogiques pour la **digitalisation des formations/parcours** (coaching, accompagnement technique, assistance...

Mon organisme a défini des **règles de planification et d'ouvertures/fermetures** connues et respectées de tous. Et partagées notamment avec les financeurs

Il existe une instance de **coordination entre l'équipe pédagogique et l'équipe commerciale** pour favoriser les coopérations et la cohésion au sein de mon organisme

L'information et l'association des formateurs externes reposent sur un dispositif *ad hoc* : existence d'un référent pédagogique, informations générales, suivi de la qualité...



L'équipe commerciale/développement dispose d'un **périmètre d'intervention connu de tous et de responsabilités claires** à l'échelle de mon organisme

L'**offre de formation** est régie par des principes **marketing** connus et partagés au sein de l'organisme (par filière, par marché, par typologie de formations, par niveau...)

L'équipe commerciale/développement s'appuie sur un **plan de promotion/commercialisation** de l'organisme périodique (semestriel et/ou annuel), connu de tous

Les **campagnes** de promotion/commercialisation sont **adaptées** à chaque typologie de client : financeur, orienteur, stagiaire...

La **captation des publics est multi-canal/multi-supports** : événements/informations collectives, emailing/phoning, campagnes presses, campagnes web, campagnes réseaux sociaux...

Mon organisme a mis en place une **équipe référente pour les Appels d'offre/Consultations**, à même de mobiliser l'ensemble des acteurs de l'organisme en fonction des besoins

Mon organisme a mis en place des **indicateurs** pour évaluer la qualité et la **performance de ses actions commerciales/développement**



L'équipe comptabilité/gestion dispose d'un **périmètre d'intervention connu de tous et de responsabilités claires** à l'échelle de mon organisme

Mon organisme dispose **d'indicateurs de gestion** complets, permettant d'identifier et de partager facilement les principaux équilibres financiers (structure du CA, répartition des sources de revenus, fragilités...)

Mon organisme accorde une attention particulière à l'équilibre du **poids de ses principales sources de revenus**, avec un souci d'équilibre et d'indépendance

Mon organisme a nommé une personne responsable de **la recherche d'aides et de financements** nouveaux, en coordination avec les équipes pédagogiques et développement

Mon organisme suit le **taux d'occupation/utilisation de ses ressources pédagogiques** (salles, matériels, elearning...)

Mon organisme a défini **une stratégie et une grille de rémunération formelles**, avec un volet permanent et un volet vacataires

Mon organisme s'appuie sur des **outils de gestion** pour piloter son activité : ERP, LMS, CRM...



LE DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

Gouvernance

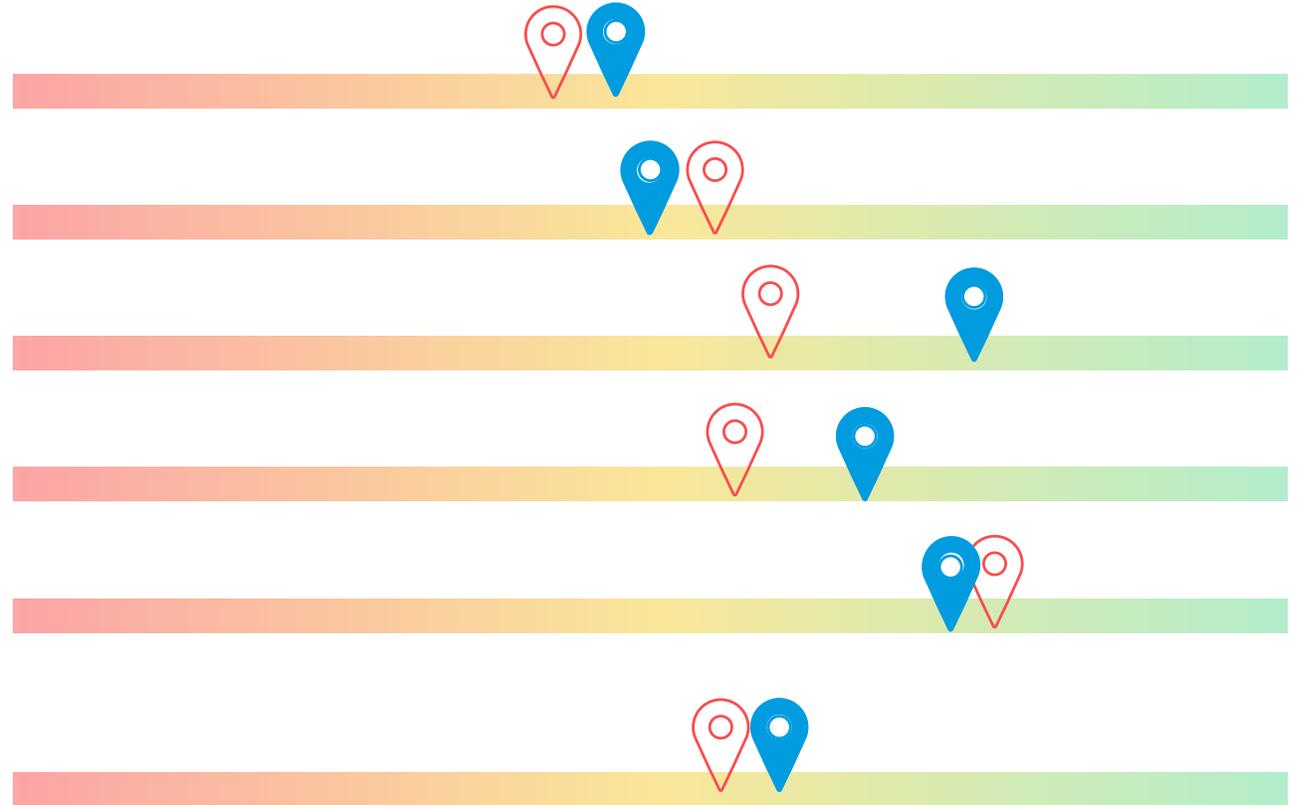
Recherche & conception

Production & déploiement

Commercial & développement

Gestion & finance

LES FONDAMENTAUX DE L'ORGANISME



Auto-évaluation Organisme



Regard extérieur Paradoxes