

## Fonction

### RESPONSABLE POLE FORMATION IV.B (H/F)

#### Raisons d'être

Le responsable de Pôle Formation prend en charge la mise en œuvre de la politique de l'École de la Banque et du Réseau dans un des sous-domaines suivants :

Dispositifs qualifiants, certifiant, diplômants et alternance  
Conseil et gestion des demandes individuelles  
Pilotage et conception  
Organisation du déploiement et Systèmes d'Informations  
Numérique et Digital  
Pédagogie  
Qualité  
Politique de Formation

Spécialités métiers :

Accueil clients et métiers du middle et back office  
Conseil bancaire  
Risque  
Siège et fonctions support

#### Missions

Pilotage des projets :

Pilote les projets de formation inscrits au plan de formation dans son domaine, de l'identification des besoins au suivi du déploiement, en lien avec les acteurs internes, commanditaires et/ou prestataires externes  
Apporte son expertise et guide l'analyse des besoins ainsi que la conception des programmes / projets nationaux et locaux porteurs d'enjeux stratégiques  
Met en œuvre la politique de l'École de la Banque et du Réseau en liaison avec le Groupe, les DRH opérationnelles et les Directions Métiers  
Garantit l'efficacité des dispositifs de formation mis en œuvre sur son périmètre  
Garantit la traçabilité des actions dispensées  
Coordonne le déploiement des projets de formation et s'assure de leur faisabilité technique, logistique et de production  
Peut assurer l'animation fonctionnelle des acteurs contributeurs aux projets  
Représente l'École de la Banque et du Réseau auprès des directions métiers de son périmètre et instances externes le cas échéant

Pilotage de l'activité de son périmètre

Garantit les moyens alloués sur les programmes / projets en terme de coûts / délais / qualité et optimise l'allocation des ressources au regard des résultats escomptés  
Réalise les supports dédiés aux instances décisionnelles ainsi que les analyses nécessaires aux arbitrages  
Optimise la mise en œuvre des dispositifs existant en massifiant les besoins  
Suit l'activité de son département et en assure le reporting d'activité  
Réalise, consolide, analyse et suit le budget formation sur l'ensemble de son périmètre  
Arbitre les demandes d'Achats et valide les factures collectives de formation  
Définit, mesure et valorise la performance de l'EBR en produisant des indicateurs stratégiques à travers la construction d'un tableau de bord

Qualité des prestations et innovation

S'assure de la tenue des engagements de qualité service de son département ou prestataires externes (mise en œuvre des outils et systèmes d'information, évolution des objectifs et indicateurs, homogénéisation et généralisation des bonnes pratiques,...)  
Contribue à la démarche de certification de l'École et favorise une culture d'amélioration continue au sein de l'École  
Impulse l'innovation et les nouvelles approches pédagogiques par une veille active et un partage des nouvelles pratiques de formation et la promotion du digital  
Participe à la définition et à l'adaptation de l'offre de formation en fonction de la stratégie / GPEC / et des besoins

Identifie et organise les évolutions nécessaires sur son domaine

Accompagnement et montée en compétences de ses collaborateurs

Anime son département et s'assure de la fluidité des interactions en amont et aval des projets

Valorise la veille en matière de formation pour faire de ses collaborateurs des acteurs clés de conseil formation

Soutient leurs actions de développement et les accompagne sur leurs interventions : formations, référent sur un projet, contribution à des commandes pédagogiques, mise à jour et évolution de l'offre de formation pédagogique, conception de ressources formatives...

Met à disposition de ses collaborateurs les moyens utiles à leur développement de compétences sur leur poste (formations, outils d'accompagnements, temps d'échanges et d'ouverture) en fonction des besoins

## Compétences

### COMPORTEMENTALES

#### Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

#### Orientation stratégique

Comprendre les enjeux de son environnement et les impacts opérationnels au long terme de la stratégie de l'entreprise dans son quotidien. Savoir l'expliquer, lui donner du sens et l'intégrer dans son activité pour accroître la performance globale de l'entreprise. Etre capable de définir des priorités à court et moyen terme, de les mettre en perspective et de les hiérarchiser en intégrant les éléments stratégiques de l'entreprise.

### Comportementales Socles

#### Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

#### Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

#### Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

### Digital et Data

#### Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

### Efficacité professionnelle

#### Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

### Analyse et traitement de l'information

Recueillir / synthétiser de l'information, savoir mettre en place, cadrer et piloter / réaliser des études qualitatives et/ou quantitatives en tirant des enseignements des résultats obtenus.

### Expression orale et écrite

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

## Pilotage et gestion de l'activité

### Analyse de la performance et rentabilité

Analyser la performance d'un projet à un instant t (analyse et contrôle des coûts, des données budgétaires réalisées vs prévisionnelles, du Cash Flow, analyse d'un compte de résultats, calcul de coûts unitaires, calcul de prix de revient...) et optimiser sa rentabilité à moyen et long terme (gestion prévisionnelle et estimation des coûts, scénarios prédictifs, simulation d'impacts, résultats prospectifs, etc.).

### Relation partenaires / fournisseurs

Sélectionner un partenaire/fournisseur en respectant la politique définie (sourcing, orientation make or buy, . . .). Piloter la relation (modes de fonctionnement, communication, gouvernance de pilotage. . .), anticiper les litiges, gérer les crises et alerter en cas de nécessité. Assurer le suivi contractuel de la relation avec les fournisseurs (contrats de projet, contrat de service, contrats fournisseurs internes, fournisseurs externes, . . .) et réaliser et analyser un bilan QCD (Qualité, Coûts, Délais).

## Projet

### Management de projet

Maîtriser les concepts et les outils de la Gestion de Projet et de la conduite du changement. Mobiliser et animer acteurs et contributeurs, en favorisant les pratiques collaboratives. Garantir le respect de l'équilibre entre les engagements de coût, de délai et de satisfaction client. Analyser les risques et mettre en oeuvre les mesures correctrices.

## Techniques RH

### Conception et animation de solutions d'apprentissage

Etre capable d'élaborer et d'animer des dispositifs adaptés au besoin de développement de compétences : solutions d'apprentissage, méthodes pédagogiques...

## Famille

---

## Filière

---

## Métier

responsable formation

## Effectif de la fonction

De 1 à 9