

## Fonction

### CHEF DE PROJET FORMATION IV.A (H/F)

## Évolutions possibles

### Au sein du métier

- [CHEF DE PROJET FORMATION IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE PROJET FORMATION III.2 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE PROJET FORMATION III.3 \(H/F\)](#)
- [FORMATEUR III.2 \(H/F\)](#)
- [FORMATEUR III.3 \(H/F\)](#)
- [FORMATEUR IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE FORMATION IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE FORMATION IV.B \(H/F\)](#)
- [ASSISTANT FORMATION II.2 \(H/F\)](#)
- [ASSISTANT FORMATION II.3 \(H/F\)](#)

### A compétences proches

- [RESPONSABLE DE PROJET RH IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE FORMATION IV.A \(H/F\)](#)

## Raisons d'être

Le chef de projet formation contribue au développement des compétences au sein du Groupe. Il coordonne les projets (formation professionnelle, alternance), pilote la conception et/ou le déploiement sur son périmètre et gère en propre des projets. Dans ce cadre, il conseille les clients internes, pour lesquels il traduit les objectifs de développement des compétences en dispositifs pédagogiques et propose des scénarios de déploiement. Il interagit avec des interlocuteurs variés qu'il coordonne afin d'atteindre les objectifs (coûts, délais, résultats qualitatifs, satisfaction clients internes...).

*Les activités décrites peuvent être exercées de manière polyvalente ou par blocs de spécialisation.*

## Missions

### Assurer une relation client de qualité

Analyse le besoin client et le traduit dans un cahier des charges formalisé en liaison avec les parties prenantes

Organise et anime les échanges et instances avec les clients et les prestataires internes et externes de la formation

Apporte appui et conseil aux clients de son portefeuille dans l'élaboration de leur projet formation et budget associé

Propose un dispositif répondant au cahier des charges, en recherchant une dimension innovante et en tenant compte de l'existant au sein du Groupe, dans le cadre des contraintes du commanditaire (arbitrages coûts / qualité / délais) et le respect des budgets alloués

Suit la qualité des dispositifs, participe aux comités clients ad hoc et met en œuvre le cas échéant les actions correctives

### Piloter la conception des projets de développement des compétences et l'optimisation de l'offre

Identifie des acteurs et des dispositifs externes/internes pertinents pour répondre au besoin

S'assure que la réponse apportée est cohérente avec la stratégie du Groupe et les enjeux du pacte social

Apporte son expertise à la conception des actions de développement des compétences (contenu, outils, supports, etc.)

Organise la refonte/la mise à jour d'une offre de formation existante (contenu/modalités pédagogiques) si nécessaire, et pilote si besoin la consultation et la sélection de prestataires externes

Assure une veille pédagogique et théorique sur les différents thèmes de son domaine d'expertise

## **Piloter le déploiement des projets de formation**

S'assure et garantit la faisabilité des projet, et coordonne la planification du déploiement

Met en œuvre le processus d'évaluation du dispositif et de son impact, et suit les tableaux de bord

Garantit la conformité du déploiement avec les règles régissant les organismes de formation (DIRECCTE)

Contribue si besoin à la démarche de qualité d'accueil des stagiaires et des prestataires et suit la mise en œuvre matérielle et organisationnelle des projets

Garantit l'utilisation optimale du budget et des moyens déployés affectés aux dispositifs

Sollicite les arbitrages nécessaires à réaliser en termes de ressources avec le Responsable formation

Prend en charge l'alimentation des SI formation

## **Animer et manager son équipe projet**

Mobilise et coordonne son équipe projet (chefs de projet, formateurs, autres acteurs de la coordination pédagogique...) et garantit la réalisation effective des travaux

Veille à la diffusion et la bonne circulation de l'information tout au long des projets

Organise et anime les groupes de travail, les échanges de pratiques, la veille pédagogique... afin d'accompagner la montée en compétence de l'équipe et des formateurs

Participe à la formalisation des modes opératoires afférents à son activité et propose des améliorations

## **Compétences**

### **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.

#### **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.

#### **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**

#### **Réalisation de contenus digitaux**

Etre capable de concevoir des documents numériques (textes, présentations, création schémas, tableaux etc.), produire des supports audiovisuels et développer des contenus de communication

digitale.

### Travail et outils collaboratifs

Adopter des pratiques collaboratives dans le travail au quotidien, notamment en travaillant principalement sur les plates-formes collaboratives. Participer à des projets en mode collaboratif, en travaillant sur les outils en ligne qui facilitent la transversalité. Echanger et partager les bonnes pratiques ou retours d'expérience. Maitriser les règles de confidentialité.

## 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.

### Organisation du travail et planification

Anticiper et structurer ses actions pour une meilleure efficacité. Coordonner, planifier et prioriser ses activités afin d'atteindre l'objectif fixé.

### 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.

### Réseaux et environnements (internes et/ou externes)

Créer / intégrer / animer des réseaux (physiques et/ou numériques) et s'insérer dans des écosystèmes (internes et/ou externes) en lien avec son activité.

## Pilotage et gestion de l'activité

### 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

Maitriser 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.

## Relation Client

### Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

## 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...

## Environnement de travail

Siège

Institut / Ecole / Université du Groupe

Déplacements possibles dans les écoles et universités et dans les territoires

## Relations internes/externes

Commanditaires internes

Prestataires internes et externes de formation

Managers opérationnels

Formateurs

## **Famille**

---

## **Filière**

---

## **Métier**

---

### **Répartition des effectifs**

- □  
Services-Courrier-Colis
- □  
Groupe - siege
- □  
Banque postale
- Bgpn numerique
- □  
Bgpn reseau

### **Effectif de la fonction**

De 50 à 99