

Fonction

CHARGE DE PROJET FORMATION III.2 (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 \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET FORMATION IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le chargé de projet formation contribue au développement des compétences au sein du Groupe. Il a un rôle de conseil auprès des clients internes, pour lesquels il traduit les objectifs de développement des compétences en dispositifs pédagogiques. Il pilote toute ou partie de la conception et/ou du déploiement de projets de formation. Dans ce cadre, il/elle interagit avec des interlocuteurs variés, afin d'atteindre les objectifs visés.

Les activités décrites peuvent être exercées de manière polyvalente ou par blocs de spécialisation. Selon le périmètre de responsabilité, le chargé de projet formation peut être rattaché à une fonction III.2 ou III.3

Missions

Contribuer à une relation client de qualité

Analyse le besoin client et le traduit dans un cahier des charges formalisé

Contribue à la préparation des instances avec les clients et les prestataires internes et externes, et y participe

Propose un dispositif répondant au cahier des charges en tenant compte de l'existant au sein du Groupe, dans le cadre des contraintes du commanditaire (arbitrages coûts / qualité / délais)

Suit de la qualité des dispositifs et contribue aux comités clients ad hoc

Participer à la conception des projets de développement de compétences et à l'optimisation de l'offre

Contribue à l'identification des acteurs et des dispositifs externes/internes pertinents pour répondre au besoin client

Apporte son expertise à la conception de toute ou partie des actions de formation (contenu, outils, supports, etc.)

Contribue à la refonte/la mise à jour de l'offre existante de son portefeuille (contenu/modalités pédagogiques) si nécessaire

Contribuer au déploiement des projets de formation

Met en œuvre le déploiement des projets de son portefeuille (plannings, matériels, convocations, ...)

Met en œuvre le processus d'évaluation des dispositifs et de leurs impacts

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

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

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

Alimente les SI formation et tableaux de bord; suit les indicateurs

Coordonner les parties prenantes des projets et participer à la vie de l'équipe

Contribue à la coordination des différents acteurs des projets afin de garantir la réalisation effective des travaux

Assure la diffusion et la circulation de l'information tout au long du projet

Participe aux groupes de travail, échanges de pratiques, veille pédagogique... dans le cadre de la montée en compétences de l'équipe et, le cas échéant des formateurs

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

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.

Conviction et influence

Savoir structurer son argumentation et adapter sa posture à son interlocuteur afin qu'il comprenne et s'approprié les idées en utilisant toutes les techniques de communication (orale, écrites, non verbales, numériques). Savoir mettre en mouvement ses interlocuteurs internes et externes (collaborateurs, collègues, clients) en faisant évoluer son discours et sa posture en fonction de ses objectifs et des retours de son interlocuteur.

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.

Culture RSE

Acquérir et/ou développer des connaissances sur la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et connaître les enjeux et les actions du groupe La Poste en la matière (sujets environnementaux, sociaux, sociétaux, et/ou de gouvernance)

Digital et Data

Réalisation de contenus digitaux

Etre capable de concevoir des documents numériques (textes, présentations, création schémas, tableurs 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

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des process inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

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.

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 (interne ou externe) / 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

- □
Banque postale
- □
Services-Courrier-Colis

Effectif de la fonction

De 1 à 9