

N° de déclaration d'existence auprès de la préfecture de la région Rhône Alpes : 84 69 14755 69

Déclaration en préfecture de police de Paris Le 24/05/07

N° TVA Intracommunautaire : FR 325 122 681 94

N° Siret : 512 268 194 00028

Mise à jour : Nov. 2020 doc FFCT44

## Une organisation pédagogique

### Un service personnalisé tout au long du process pédagogique

#### L'accueil et l'analyse de la demande

Un premier entretien avec la commerciale de la FFCT, permet de préciser la demande de formation dans le cadre du projet professionnel ou personnel du prospect.

Elle utilise les outils suivants :

- Fiche client
- La grille d'évaluation pour inscription

Elle accompagne le prospect dans la recherche des financements.

#### Un plan de formation personnalisé et individualisé

Un positionnement permet d'évaluer les acquis. (quizz d'entrée)

Une fois défini le niveau, les objectifs, les contraintes en termes de rythme et d'horaires, le formateur référent élabore un contenu de formation et un planning.

- Partie technique : Denis Audureau
- Partie juridique et assurance : Sylvain Mazeau
- Partie commerciale : Nicolas Daumont

Ce plan de formation est modifiable tout au long de la formation en fonction des difficultés rencontrées ou de nouvelles contraintes.

La FFCT permet la gestion des parcours personnalisés par des séances éventuelles d'entretien de progrès à la demande (sur site de travail en intra)

- Suivi par Denis Audureau

N° de déclaration d'existence auprès de la préfecture de la région Rhône Alpes : 84 69 14755 69

Déclaration en préfecture de police de Paris Le 24/05/07

N° TVA Intracommunautaire : FR 325 122 681 94

N° Siret : 512 268 194 00028

Mise à jour : Nov. 2020 doc FFCT44

## **Une hot line à disposition après la formation**

Le formateur référent en fonction de la demande émise (technique, commerciale, juridique) suite à la mise en relation par l'assistante de formation avec les stagiaires conçoit le contenu et les exercices et accompagne le stagiaire dans son besoin personnalisé.

## **Un suivi pédagogique régulier**

Toutes les sessions sont prévues en présentiel. Ces face à face facilitent la relation pédagogique et permettent de moduler la formation si besoin est.

## **Notre expertise :**

15 années d'expérience sur ce métier nouveau qu'est le courtage en travaux.

Les intervenants formateurs ont participé au lancement du métier et en ont suivi les évolutions régulièrement depuis le début des années 2000. Ils ont construit la grande majorité de ces évolutions (analyse du besoin, expérimentation, formation, statistiques)

Toute l'équipe pédagogique a participé à cet historique. Des échanges réguliers (au moins 1 fois par mois) sur les actions correctives sur le terrain auprès des professionnels du métier permettent d'ajuster les contenus et les exercices d'applications et d'enrichir les quizz (notamment sur les nouvelles réglementations).

Le responsable qualité est pleinement à disposition des membres de l'équipe pour prendre en compte des demandes spécifiques des prospects et pour la construction de supports nouveaux.

N° de déclaration d'existence auprès de la préfecture de la région Rhône Alpes : 84 69 14755 69

Déclaration en préfecture de police de Paris Le 24/05/07

N° TVA Intracommunautaire : FR 325 122 681 94

N° Siret : 512 268 194 00028

Mise à jour : Nov. 2020 doc FFCT44

## ACCUEIL PERSONNALISE :

- Ligne tel directe avec 2 interlocutrices possibles
- Pas d'inscription sans échanges avec les stagiaires (RDV physique ou tel)

## ANALYSE du BESOIN

- Quizz d'entrée
- Ecoute du projet personnel
- Mise en relation avec des gens du métier ou avec un formateur

## RECHERCHE DE FINANCEMENTS

- Aide au montage des dossiers

## PROPOSITION PERSONNALISEE

- Possibilité d'organiser des entretiens de progrès pour ceux et celles en activité
- Hot line pour affiner de façon plus personnalisée des points particuliers (domaine juridique avec mise à dispo de contrats types.....)

## ACCOMPAGNEMENT de PROXIMITE

- Possibilité d'audit à 6 mois, 1 an, à la demande en intra

## SUIVI PEDAGOGIQUE

- Contrôle des points d'avancement sur les objectifs
  - o Recrutement d'entreprises
  - o Les leviers d'optimisation de résultats
  - o Gestion objections clients
  - o Divers