



21
juin
2018

Le Séminaire LMS Féfaur 2018+

STRATÉGIE PLATEFORMES DIGITAL LEARNING

5^{ème} édition

**1 JOUR POUR MIEUX CHOISIR ET EXPLOITER
VOTRE PLATEFORME DIGITAL LEARNING**

Les Salons de l'Hôtel Saint James Albany | Paris 1er

**Pour les Directions Formation RH,
DSI et Métiers (Entreprises et
Organismes de Formation)**

Séminaire conçu et animé par
Michel Diaz et Aude Dellacherie | Féfaur

770 € HT

Pauses et
Déjeuner inclus

- **Connaître** les LMS / plateformes Digital Learning, leurs périmètres et usages
- **Identifier** les évolutions en cours, pour réajuster votre vision / stratégie Digital Learning
- **Benchmarker** votre stratégie outils et plateforme Digital Learning
- **Identifier** les critères de choix et les solutions adaptées à votre organisation (primo-acquisition ou remplacement)
- **Conduire** efficacement l'appel d'offre, les choix et le déploiement de la plateforme Digital Learning
- **S'initier** aux designs des portails de formation qui optimisent l'engagement des utilisateurs
- **Optimiser** le budget et la charge de travail interne liée à l'exploitation de la plateforme Digital Learning
- **Argumenter** l'investissement initial et ses mises à jour devant la direction

Féfaur |

SÉMINAIRES

21
juin

Le Séminaire LMS Féfaur 2018+

STRATÉGIE PLATEFORMES DIGITAL LEARNING

Le Séminaire Stratégie Outils et Plateformes Digital Learning 5ème édition

Formation et digital peuvent faire excellent ménage : la preuve avec le digital learning, qui résulte de la transformation digitale (de la digitalisation) de la formation.

Connaître les possibilités et les limites des outils et plateformes digital learning est plus que jamais un impératif pour les responsables formation. Cette connaissance n'a rien de théorique, elle est aussi un savoir-faire qui débouche sur une stratégie de formation plus efficiente et dont les coûts seront optimisés. Elle n'est figée : l'évolution est telle, le paysage technologique si mouvant, qu'il est hautement recommandé de faire sa mise au point annuelle.

10 praticiens et experts des domaines plateformes, outils et stratégie digital learning échangeront avec la centaine de décideurs formation-RH attendus, à partir des bonnes pratiques dont vous ferez moisson. 12 keynotes et témoignages concrets, pour une application immédiate de retour dans votre entreprise.

Une journée sur-vitaminée pour tout savoir sur le choix et l'exploitation des outils du digital learning, le 21 juin 2018 dans les somptueux salons du Saint James Albany, à Paris.

À bientôt,

Michel Diaz,
Aude Dellacherie,
Directeurs associés, Féfaur



Les Intervenants



Patricia Andrès
Learning & Development
Manager
Bureau Véritas



Jean-François Dumas de Vaulx
Directeur Formation
Sage



Jérôme Bruet
Vice Président
TalentSoft



Mathieu Heidsieck
Directeur du Développement
Xperteam



Elodie Primo
CEO
MOS-MindOnSite



Aude Dellacherie
Directrice Associée
Féfaur



Yves Leheurteux
Sales Executive Content Services
Cornerstone OnDemand



Lysiane Traverson
DRH, Direction du
Retail France
Groupe Chantelle



Michel Diaz
Directeur Associé
Féfaur



Laurent Martin
Knowledge and learning tribe Manager
Société Générale Corporate and
Investment Banking (SGCIB)

Les Partenaires

Presse et Organisation



Féfaur est un leader européen du conseil indépendant en stratégie Digital Learning ; ses études font référence, notamment le Benchmark LMS Féfaur, 1ère source d'information du marché dans le champ des LMS / plateformes Digital Learning ; ses 3 séminaires annuels (évaluation, LMS, stratégie) sont suivis par des centaines de décideurs formation-RH. Michel Diaz figure dans la classement trainingpress des 10 principaux influenceurs européens.

Programme de la matinée**8h30 Accueil****9h00 Les plateformes LMS et leur environnement : usages et liens avec la stratégie de formation**
30mn

- Comprendre les plateformes LMS : périmètre fonctionnel, fonctionnalités avancées, panorama des usages en entreprise
- Comprendre leur environnement : training management system, outil auteur, LCMS, LX platform, plateforme de MOOC ; choix et intégration
- Comment synchroniser le déploiement et l'évolution de la plateforme avec la stratégie de formation



Michel Diaz
Directeur Associé
Féfaur

9h30 Utiliser le digital learning pour transformer une DSI en organisation apprenante
20mn
10mn
d'échanges

- Comment le e-learning répond aux objectifs et contraintes de la formation aux applicatifs métiers
- Récents évolutions du digital learning ; comment mettre en œuvre la nouvelle "learning experience"
- Quelle intégration entre le LMS et les plateformes connexes (sociale, onboarding)
- Quelle stratégie pour les contenus pédagogiques digitaux : catalogue sur étagère en libre service, self learning, curation interne et externe



Laurent Martin
Knowledge and
learning tribe
Manager
**Société
Générale Corporate
and Investment
Banking (SGCIB)**

10h00 La plateforme digitale pour servir une demande de formation multi-forme
20mn
10mn
d'échanges

- Vue par l'apprenant : la nécessité d'un outil simple et complet, offrant des contenus accessibles et le partage des connaissances ; curation et playlist
- Usage par le manager : cartographie des compétences et développement de son équipe ; échanges numériques avec la RH
- Gestion des contenus ; certification ; formation prédictive
- Vision executive : consolidation et suivi global des compétences ; comment promouvoir mobilité interne et plans de succession



Yves Leheurteux
Sales Executive
Content Services
**Cornerstone
OnDemand**

10h30 Pause**11h00 Comment structurer la stratégie de formation retail avec la plateforme LMS**
20mn
10mn
d'échanges

- Contenus et design e-learning pour former juste à temps et fidéliser les forces de vente retail - enjeux et problématiques
- Comment mesurer l'impact de la formation sur les ventes et la relation client
- Comment renforcer l'engagement des conseillères dans leur apprentissage e-learning ; le rôle des managers
- Comment la plateforme LMS permet de structurer les contenus de formation en respectant l'ADN de chaque enseigne



Lysiane Traverson
DRH, Direction du
Retail France
Groupe Chantelle

11h30 Comment les portails de formation permettent de dépasser l'approche LMS traditionnelle
20mn
10mn
d'échanges

- Mythe du LMS unique et hub formation avec des portails métiers et thématiques dans l'entreprise étendue
- Design et gamification des portails pour engager l'apprenant
- Gestion des compétences opérationnelles pour répondre aux enjeux business
- Importance du déploiement rapide, de l'intégration avec les autres systèmes IT et de la communication autour de la formation



Elodie Primo
CEO
MOS-MindOnSite

12h00 Comment réussir l'appel d'offre LMS
20mn
10mn
d'échanges

- Appel d'offres LMS : typologie des fournisseurs ; pratique du "shortlisting"
- Comment choisir et embarquer les partenaires clés du "projet LMS" dans l'entreprise
- Points clés du cahier des charges ; fonctionnalités, lien avec la stratégie de formation ; critères et dossier de choix ; points de vigilance
- Comment conduire le projet : plan d'assurance qualité, jalons et livrables



Aude Dellacherie
Directrice Associée
Féfaur

12h30 Pause déjeuner

STRATÉGIE PLATEFORMES DIGITAL LEARNING**Programme de l'après-midi****14h00 Comment défendre l'investissement dans la plateforme LMS**20mn
10mn
d'échanges

- Combien coûte une plateforme LMS : choix, exploitation, abonnements, services associés ; coût relatif dans l'ensemble des coûts du digital learning
- Quelle charge de travail, quelles compétences pour le département formation
- Comment calculer la valeur créée par la plateforme LMS ; ROI (retour sur investissement) simplifié ou ROI business

**Michel Diaz**
Directeur Associé
Féfaur**14h30 Pourquoi et comment implémenter une suite learning et talent unifiée : enjeux et problématiques**20mn
10mn
d'échanges

- Comment gagner en efficacité en regroupant l'administration de la formation, la gestion des contenus pédagogiques et l'animation des formations via une solution Cloud unifiée
- Comment s'assurer du lien entre formation et performance de l'entreprise
- Comment concilier les enjeux business court termistes avec le développement RH à moyen et long terme
- Comment supporter la motivation des collaborateurs dans les apprentissages de performance et de développement des compétences

**Jérôme Bruet**
Vice Président
TalentSoft**15h00 Comment tenir la promesse de "la formation tout le temps partout" dans une organisation multinationale**20mn
10mn
d'échanges

- Mise en conformité réglementaire et formation des collaborateurs nomades : deux domaines clés d'efficacité e-learning - comment créer un catalogue de contenus pédagogiques digitaux équilibré
- Ce qu'on peut attendre des nouveaux designs : micro-learning, playlists de curation, "employee generated content"
- Comment tenir la promesse de la formation tout le temps partout

**Patricia Andrés**
Learning
& Development
Manager
Bureau Véritas**15h30 Pause****16h00 Usages des nouvelles plateformes LMS et Mobile Learning**20mn
10mn
d'échanges

- Pourquoi se préparer au nouveau standard xAPI - bénéfices et conditions de mise en œuvre
- Quels outils et plateformes pour intégrer le Mobile Learning dans la stratégie blended learning ; exemple d'intégration
- Comment développer une approche 70/20/10 opérationnelle et pragmatique - le continuum formation-compétences-performance
- Illustrations et bonnes pratiques

**Mathieu Heidsieck**
Directeur du
Développement
Xperteam**16h30 Comment réinventer ses parcours de formation et son business model grâce à la plateforme LMS**20mn
10mn
d'échanges

- Les bénéficiés clients de la digitalisation des formations ; accès simplifié, agile et personnalisé ; opportunités d'un nouveau business model
- Du formateur à l'animateur ; comment embarquer les équipes formation dans la création et le service des nouvelles offres digital Learning
- Comment la plateforme LMS permet de servir et de faire évoluer la Sage University

**Jean-François
Dumas de Vault**
Directeur Formation
Sage**17h00 Quelle plateforme de formation pour demain ?**20mn
10mn
d'échanges

- Comment les plateformes ont évolué, sous quels "drivers"
- Structurer sa stratégie de formation grâce aux outils ; focus : évaluation et déploiement
- Problématique des contenus et learning / talent analytics ; vers la plateforme de formation "Netflix Like"

**Michel Diaz**
Directeur Associé
Féfaur**17h30 Clôture**

Bulletin d'inscriptionNOMBRE
DE PLACES
LIMITÉ

Pour vous inscrire, merci de retourner ce bulletin dûment complété

Par mail : julie.thomas@fefaur.com.

Par courrier : Féfaur - 148, rue de l'Université - 75007 PARIS

Entreprise

Société : _____

Adresse : _____

CP : _____

Ville : _____

SIRET : _____

Personne à contacter concernant votre stage

Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

e-mail : _____

N° de tél : _____

 Demande de convention de formation, veuillez cocher la case**Participant(s)**

Prénom et Nom

Fonction

Tél et e-mail

Adresse de facturation

(si différente de celle-ci-dessus)

Société : _____

Adresse : _____

CP : _____ Ville : _____

Règlement et facturation

Règlement à l'inscription par chèque à l'ordre de Féfaur ou par virement bancaire sur présentation de facture.

Les prix comprennent : les pauses café, le déjeuner et le support de cours au format numérique.

Pour un bon de commande ou un règlement par OPCA, reportez-vous aux conditions générales de vente.

Toute inscription implique l'acceptation des conditions générales de vente ci-jointes.

Conditions tarifaires**770 € HT pour 1 inscription**

soit 924 € TTC dont 154 € de TVA (20%)

15% de remise effectuée sur la 2ème inscription

Fait à :

Le :

Signature du responsable Formation et cachet de l'entreprise

Contactjulie.thomas@fefaur.com

+33 (0)3 26 86 49 65

Les Salons de l'Hôtel
Saint James Albany
202, rue de Rivoli
Paris 1^{er}Métro
Tuileries ou
Pyramides

Conditions générales de vente**1. Présentation**

Société de conseil et d'études e-learning, Féfaur (siège social : 148 rue de l'Université - 75007 PARIS (France)) a sa déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11 75 52779 75 auprès du préfet de région Ile de France.

2. Objet

Les présentes conditions générales de vente (CGV) précisent les modalités de réservation et d'achat des actions de formation de Féfaur. Le fait de passer commande implique l'acceptation sans réserve des CGV, seules les conditions particulières accordées expressément par Féfaur pouvant y déroger.

3. Formations

Les dispositions du présent article concernent les formations interentreprises réalisées dans des locaux mis à disposition par Féfaur.

Inscription : une inscription ne sera considérée comme définitive qu'après réception du paiement intégral de la formation.

Remplacement d'un participant : Féfaur offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant.

Insuffisance du nombre de participants à une session : Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, Féfaur se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités, et de la reporter à une date ultérieure. A défaut que le Client puisse participer à cette nouvelle session, il pourra demander le remboursement de sa formation.

Documents contractuels : À la demande du Client, Féfaur peut adresser une convention de formation professionnelle établie en deux exemplaires dont un sera à retourner par le Client avec le cachet de l'entreprise. L'attestation de participation est adressée après la formation.

Programme : Féfaur se réserve de droit de modifier le

programme tout en restant dans les objectifs et l'esprit du séminaire.

4. Facturation – Règlement

Prix : Tous les prix sont exprimés en euros HT et TTC. Ils comprennent les deux pauses, le déjeuner et la documentation pédagogique au format numérique.

Facture : La facture est adressée au Client dès réception de l'inscription.

Paiement : Le paiement doit être effectué à l'inscription sur présentation de facture, par chèque ou virement bancaire ; l'accès à la salle de formation n'est possible qu'aux participants ayant acquitté le paiement de leur inscription.

Bon de commande : Si le Client émet un bon de commande, il devra le joindre impérativement avec le bulletin d'inscription.

Règlement par un OPCA : En cas de règlement par l'OPCA dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCA. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription que le Client retourne signé à Féfaur. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la différence sera directement facturée par Féfaur au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Féfaur au premier jour de la formation, Féfaur se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

5. Annulation par le Client

Les dates de formation sont fixées et sont bloquées de façon ferme. Toute annulation doit parvenir à Féfaur impérativement par écrit. En cas d'annulation tardive par le Client d'une session de formation, des indemnités sont dues dans les conditions suivantes : - Annulation communiquée moins de 30 jours et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 30% du montant de la formation sera retenu au client. - Annulation communiquée moins de 15 jours ouvrés avant la session : la totalité du montant de la formation sera retenue au Client.

6. Limitations de responsabilité de Féfaur

La responsabilité de Féfaur ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel ou du prestataire fournisseur de la salle de formation. La responsabilité de Féfaur est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la formation concernée.

7. Force majeure

Féfaur ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de Féfaur.

8. Propriété intellectuelle

Féfaur est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations qu'elle propose à ses Clients. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par Féfaur pour assurer les formations, demeurent sa propriété exclusive. À ce titre ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accord express de Féfaur. Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations sont strictement interdites, et ce quels que soient le procédé et le support utilisés.

9. Litiges

Les présentes CGV sont régies par le droit français. Toute contestation ou litige est de la compétence du Tribunal de commerce de PARIS.