

RADIOGRAPHIE PROJETS DE
4 LAURÉATS DES TROPHÉES
DU DIGITAL LEARNING 2019

28
NOVEMBRE
2019

Séminaire
STRATÉGIE
DIGITAL
LEARNING

1 journée pour se former à
la **Stratégie Digital Learning**
"temps réel"

770€HT
pauses et déjeuner inclus

Hôtel Saint James
Albany, Paris 1^{er}

CONSTRUIRE ET ADAPTER VOTRE STRATÉGIE DIGITAL LEARNING

POUR LES DIRECTIONS FORMATIONS-RH, MÉTIERS, DSI (Entreprises et organismes de formation)

- Prioriser les enjeux / impacts business et RH du Digital Learning
- Adapter et optimiser vos offres Blended Learning (contenus, parcours, services)
- Décider de votre politique d'évaluation de la formation
- Choisir et exploiter votre écosystème digital de formation (plateformes, outils)
- Marketer votre stratégie digital learning
- Engager durablement les parties prenantes internes / externes du Digital Learning
- Estimer et argumenter le budget du Digital Learning
- Actualiser votre stratégie Digital Learning

Key notes, études de cas, **échanges**,
bonnes pratiques, **retours d'expérience**
avec les meilleurs experts et
practiciens du **Digital Learning** !

Féfaur |
SÉMINAIRES

ENJEUX - ACTEURS - MÉTHODES - OUTILS - MOYENS - BUDGETS

CONSTRUIRE ET ADAPTER VOTRE STRATÉGIE DIGITAL LEARNING

28
NOVEMBRE
2019

Séminaire
**STRATÉGIE
DIGITAL
LEARNING**

Le Digital Learning finira-t-il par tenir ses promesses ? La formation doit mieux faire ! Et si elle commençait par anticiper ses décisions dans un cadre réfléchi et évolutif, embrassant les enjeux opérationnels et RH comme les innovations pédagogiques ou technologiques ? La qualité de votre stratégie digital learning conditionne en effet la réussite de la Direction Formation.

Développer votre savoir-faire stratégique, répondre aux nombreuses questions posées (contenus, services, plateformes, évaluation, marketing, budgets, processus...) alors que le Digital Learning se généralise : d'excellentes raisons de participer au Séminaire Stratégie Digital Learning Féfaur, le 28 novembre 2019 à Paris.

Vous y échangerez vision et bonnes pratiques avec les meilleurs experts, dont 4 lauréats des Trophées du Digital Learning 2019. Une journée hautement vitaminée d'application immédiate, que j'aurai le plaisir d'animer, et qui me permettra de vous faire un retour d'expérience sur mes activités de conseil stratégique en Digital Learning.

Bien cordialement,
Michel Diaz, Directeur conseil, Féfaur

LES INTERVENANTS



Hubert CHERENE
Directeur Université
Transilien
SNCF



Céline CUSSAC
Directrice Learning
and Development
NATIXIS



Geoffroy DE LESTRANGÉ
Associate Director
Product Marketing
EMEA - CORNERSTONE



Stéphane DE JOTEMPS
Directeur du
développement France
SKILLSOFT



Michel DIAZ
Co-fondateur et
Directeur associé
FEFAUR



Isabelle DOMENECH
Responsable service
dispositifs managériaux
COVEA



Laurent HENICHART
Manager National
Formation / Marketing
des ventes
SFR



Julien HUELVAN
Co-fondateur et
Président
BEEDEEZ



Olivier METZKER
Directeur des
opérations France
CROSSKNOWLEDGE



Elodie PRIMO
CEO
MOS



Didier RIDOLFO
Chef de Projet FAD
Université Services-
Courrier-Colis
LA POSTE

PRESSE ET ORGANISATION

ELEARNINGLETTER
ACTUALITE & STRATEGIES DIGITAL LEARNING



FOCUSRH
Actualité et Evolution des Ressources Humaines

PARTENAIRES



cornerstone

CROSSKNOWLEDGE
A Wiley Brand

MOS
MindOnSite

skillsoft

Féfaur est un acteur majeur du conseil stratégique en Digital Learning ; son Schéma Directeur Digital Learning® est utilisé par les plus grandes entreprises européennes ; ses séminaires sont suivis par des centaines de décideurs formation-RH. Michel Diaz, son co-fondateur, dirige la rédaction de e-learning Letter, premier site d'information professionnelle sur le Digital Learning.

Féfaur |
SÉMINAIRES

CONSTRUIRE ET ADAPTER VOTRE STRATÉGIE DIGITAL LEARNING

28
NOVEMBRE
2019

Séminaire
STRATÉGIE
DIGITAL
LEARNING

PROGRAMME DE LA MATINÉE

8h30 Accueil

9h00
30mn

Votre Schéma Directeur Digital Learning

- Enjeux et bénéfices du digital learning ; argumentation pour les métiers et la direction
- Questions clés et design de votre stratégie digital learning ; exemples
- Les domaines de votre stratégie digital learning
- 4 défis du digital learning : accélération, synchronisation, optimisation, généralisation

9h30

20mn

10mn

d'échanges

Clés de réussite du développement des Soft Skills des managers chez COVEA

- Enjeux et problématiques du "management dans l'incertitude" ; nouveau rôle / posture des managers
- Leviers d'implication des apprenants : fil conducteur (métaphore du sport-aventure), capsules pédagogiques, parcours, collectif de formation, 4 certifications de la branche professionnelle
- Un présentiel rénové - formation-action, mises en situation, kick-off ; intervention des sponsors
- Bilan de satisfaction ; perspectives pour les équipes formation

10h00

20mn

10mn

d'échanges

De la stratégie d'entreprise à la gestion des compétences individuelles : comment la plateforme formation-talent assure la continuité

- Orientation et expérience apprenant : impact sur le périmètre fonctionnel, le design et les ressources / services offerts par les plateformes
- Former au plus près du travail : comment une plateforme de formation peut servir les besoins du travail au quotidien
- Comment la plateforme formation-talents permet d'assurer le lien entre stratégie d'entreprise, development & learning : perspectives formation-RH de l'intelligence artificielle
- Nouveaux territoires et positionnement de l'expert formation-RH.



Michel DIAZ
Co-fondateur et
Directeur associé
FEFAUR



Isabelle DOMENECH
Responsable
service dispositifs
managériaux
COVEA



Lauréat des
Trophées du Digital
Learning 2019



Geoffroy DE LESTRANGE
Associate Director
Product Marketing
EMEA - CORNERSTONE

10h30 Pause

11h00

20mn

10mn

d'échanges

Le collaborateur au cœur de son développement : comment la Direction Learning & Development de NATIXIS relève le défi

- Plan de Développement Individuel (PDI) : un outil à la main du collaborateur et au cœur de la relation tripartite collaborateur-manager-responsable formation
- Apprentissage permanent ou comment capitaliser sur toutes les situations apprenantes
- Le Social Learning illustré : formateurs internes, outils de co-crédation de contenus, animation de communautés apprenantes...
- Nouvelles compétences et mindset des Directions Learning & Development : focus sur le Community Management & Learntainment

11h30

20mn

10mn

d'échanges

Le manager, acteur essentiel au service de la performance opérationnelle de l'entreprise et de l'évolution professionnelle de ses collaborateurs

- Comment replacer le manager au cœur de l'environnement d'apprentissage
- Quel dispositif de formation pour répondre à l'enjeu de performance opérationnelle ; l'approche Learning Channels
- Quel dispositif de formation pour soutenir l'évolution professionnelle des collaborateurs ; l'approche BlendedX
- Comment articuler les deux enjeux dans une expérience de formation unifiée

12h00

20mn

10mn

d'échanges

Comment enrichir l'expérience formation grâce au digital

- La transformation digitale des activités SNCF Transilien ; leur impact sur les compétences ; l'émergence de l'expérience formation
- Comment enrichir les parcours de formation, y compris le cours en salle, et créer un continuum pédagogique grâce au digital
- Comment accompagner l'apprenant tout au long de son parcours de formation mixte
- Comment l'Université Transilien s'est transformée pour relever ces défis ; compétences d'ingénierie de formation / pédagogique et posture



Céline CUSSAC
Directrice Learning
and Development
NATIXIS



Olivier METZKER
Directeur des
opérations France
CROSSKNOWLEDGE



Hubert CHERENE
Directeur Université
Transilien
SNCF



Lauréat des
Trophées du Digital
Learning 2019

Féfaur

SÉMINAIRES

CONSTRUIRE ET ADAPTER VOTRE STRATÉGIE DIGITAL LEARNING

28
NOVEMBRE
2019

Séminaire
STRATÉGIE
DIGITAL
LEARNING

PROGRAMME DE L'APRÈS-MIDI

Accueil

14h00
20mn
10mn
d'échanges

Comment l'analogie "client - collaborateur" permet de créer des portails de formation à plus fort impact business

- Potentiel d'action / décision du croisement "Onboarding clients" ou "Onboarding collaborateurs"
- Bonnes pratiques du portail d'intégration interne ; projection pour le Onboarding clients
- Comment les portails de formation partenaires et la Customer Experience (CX) peuvent inspirer la Learner Experience des collaborateurs (LX)
- La gestion des talents généralisée aux clients : quelle plateforme / portail de formation pour attirer, fidéliser et développer les clients - exemples

14h30
20mn
10mn
d'échanges

Comment construire des certifications internes pour valider des Parcours Qualifiants ?

- Enjeux économiques et humains des Parcours Qualifiants de l'Université Services-Courrier-Colis
- Un projet d'entreprise : parties prenantes, jalons, programmes de formation, contraintes ; maintenir le cap de la certification
- Comment utiliser les fonctionnalités de la plateforme LMS pour construire le dispositif de certification interne
- Facteurs de succès ; points de vigilance et bonnes pratiques ; perspective du dispositif

15h00
20mn
10mn
d'échanges

Apprendre à apprendre : comment relever le nouvel enjeu clé de la formation en entreprise

- Quels dispositifs de formation pour développer l'envie et le "savoir apprendre" individuels ; contenus, accessibilité, certification
- Chaînage des activités de formation Vs. "Pick and Learn" ; comment éviter que le sens de la formation se perde
- Comment aider un collectif à apprendre ; vers l'organisation apprenante ; exemplarité de la Direction Formation
- Illustration pratique : compliance (formations réglementaires) ; formation des équipes IT aux Soft Skills

15h30 Pause

16h00
20mn
10mn
d'échanges

La stratégie Mobile Learning pour transformer la manière d'apprendre dans votre entreprise

- Comment créer de nouveaux formats et parcours addictifs pour capter l'attention de l'apprenant
- Mobile Learning et plateforme LMS : la compatibilité jusqu'où ?
- Blended Learning, AFEST, ATAWAD... Les piliers d'une formation efficace au plus proche du terrain et des métiers
- Le mobile : alpha et omega du Peer Learning ; comment mobiliser les communautés d'apprentissage

16h30
20mn
10mn
d'échanges

Comment SFR réinvente la formation autour de ses enjeux stratégiques d'entreprise

- Le parcours d'intégration des nouveaux vendeurs revisité par la New SFR School ; les bénéfices du mix "workshops + coaching"
- Comment simuler la mise en pratique des savoirs avant la prise de poste ; techniques de vente et immersion en Réalité Virtuelle
- Comment prolonger durablement l'engagement apprenant : l'application SMART (Social, Mobile, Adaptive Rapid Training) ; flashcards, quiz, web series, saynètes 2D
- Retour d'expérience et enseignements clés : difficultés à surmonter, facteurs de succès, enseignements clés, perspectives

17h00
20mn
10mn
d'échanges

3 problématiques du digital learning : plateformes, évaluation, budget

- Plateformes : le nouvel écosystème outils / plateformes de formation ; "best-of-breed" et intégration ; quid du LMS ? Perspectives de l'intelligence artificielle
- Apports du digital learning dans l'évaluation de la formation ; nouveaux indicateurs
- Votre budget digital learning : lignes, montants, argumentations spécifiques
- Conclusion

17h30 Clôture



Elodie PRIMO
CEO
MOS



Didier RIDOLFO
Chef de Projet FAD
Université Services-
Courrier-Colis
LA POSTE



Lauréat des
Trophées du Digital
Learning 2019



Stéphane DE JOTEMPS
Directeur du
développement
France
SKILLSOFT



Julien HUELVAN
Co-fondateur et
Président
BEEDEEZ



Laurent HENICHART
Manager National
Formation / Marketing
des ventes
SFR



Lauréat des Trophées
du Digital Learning
2019



Michel DIAZ
Co-fondateur et
Directeur associé
FEFAUR

CONSTRUIRE ET ADAPTER VOTRE STRATÉGIE DIGITAL LEARNING

28
NOVEMBRE
2019

Séminaire
STRATÉGIE
DIGITAL
LEARNING

BULLETIN D'INSCRIPTION

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

Nombre de
places limité

ENTREPRISE

Société :
Adresse :
.....
CP :
Ville :
SIRET :

PARTICIPANT(S)

Prénom et Nom	Fonction	Tél et e-mail
.....
.....
.....

PERSONNE À CONTACTER CONCERNANT VOTRE STAGE

Nom :
Prénom :
e-mail :
N° de tél :
Fonction :

Demande de convention de formation, veuillez cocher la case

ADRESSE DE FACTURATION

(SI DIFFÉRENTE DE CELLE-CI DESSUS)

Société :
Adresse :
.....
CP :
Ville :

CONDITIONS TARIFAIRES 770 € HT pour 1 inscription

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

15% de remise à partir de la 2ème inscription

Fait à : Le :

Signature du responsable Formation et cachet de l'entreprise

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 OPCO, reportez-vous aux conditions générales de vente. **Toute inscription implique l'acceptation des conditions générales de vente ci-jointes.**



Hôtel Saint James Albany
202 rue de Rivoli - Paris 1^{er}



Métro Tuileries ou Pyramides

VOTRE CONTACT

julie.thomas@fefaur.com
+33 (0)4 66 26 87 69

CONSTRUIRE ET ADAPTER VOTRE STRATÉGIE DIGITAL LEARNING

28
NOVEMBRE
2019

Séminaire
STRATÉGIE
DIGITAL
LEARNING

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. À 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 OPCO : En cas de règlement par l'OPCO 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'OPCO. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription que le Client retourne signé à FEFAUR. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée par FEFAUR au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à FEFAUR au premier jour de la formation, FEFAUR 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 RESPONSABILITÉS 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.