

« Développement et mise en place de formations: quelques enseignements de la pratique »

HEP, le 10 octobre 2011

Pascal Paschoud, Directeur opérationnel

www.formation-continue-unil-epfl.ch

Formation Continue UNIL-EPFL



Formation Continue UNIL-EPFL

- La Formation Continue UNIL-EPFL est une fondation qui regroupe les activités de formation continue de l'Université de Lausanne (UNIL) et de l'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL)
- FCUE offre des formations certifiantes et non-certifiantes, ouvertes et intra-entreprise
- En 2010, la formation continue de l'Université de Lausanne et de l'EPFL représentait 74 formations et 3'000 participants.

UNIL + EPFL: 4 grands domaines de formation



- Home
- Our programmes
- Corporate
- Create a course
- Media
- About us
- Contact
- Français



Stay informed:
We're constantly expanding
our range of courses!

[Click here](#)

Our programmes

Management
Economics & Law

Health &
Social

Science &
Technology

Human
Sciences

- ### Types of programmes
- Masters of Advanced Studies (MAS, EMBA)
 - Diplomas of Advanced Studies (DAS)
 - Certificates of Advanced Studies (CAS)
 - Short programmes
 - Corporate programmes

Corporate programmes

Courses designed specifically for your company.

[Find out more](#)

Formation Continue UNIL-EPFL

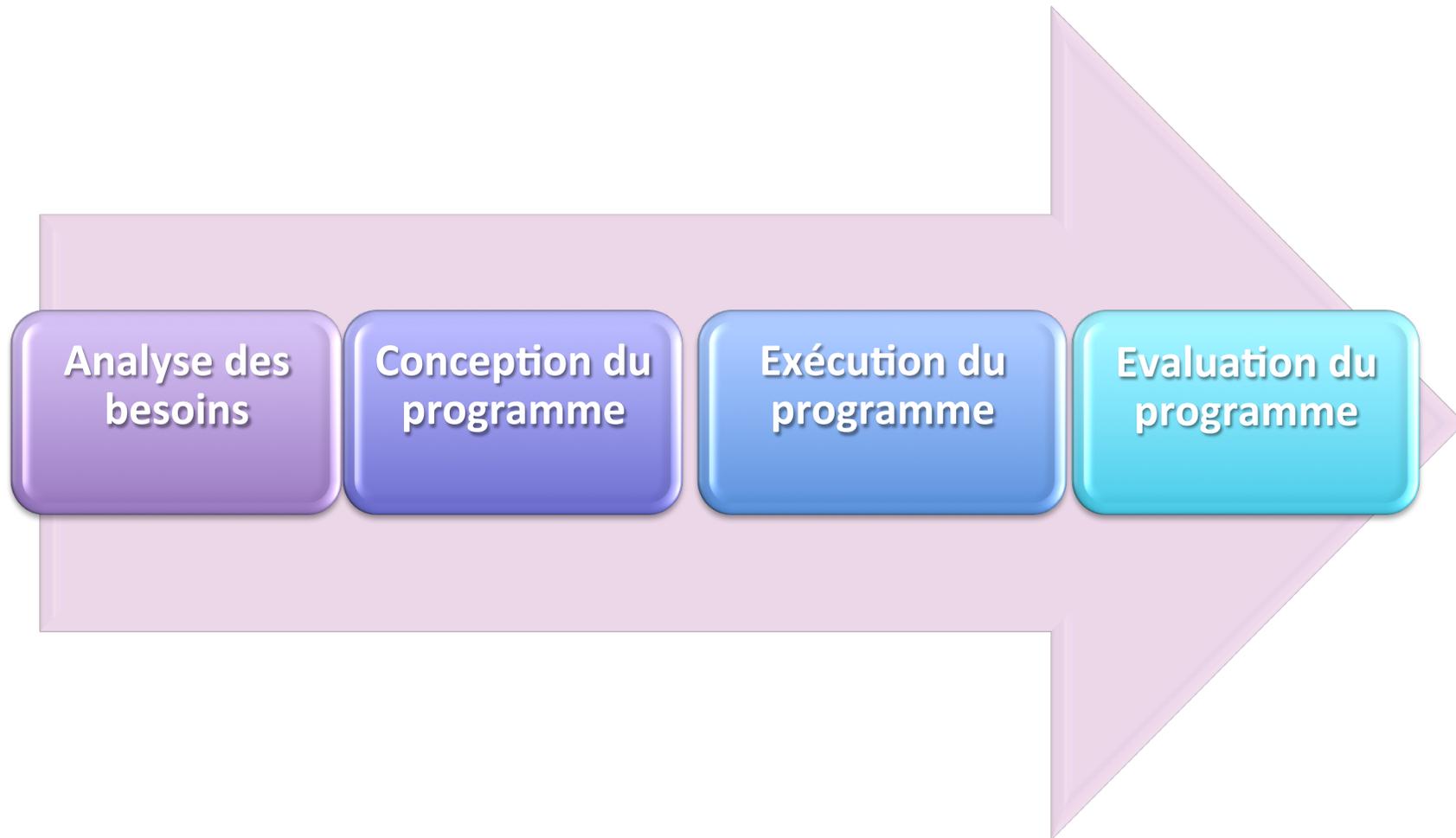
A partnership between the University of Lausanne and EPFL for advanced continuing education.

[Find out more](#)

By field, type or keywords



4 étapes de la vie d'une formation



Analyse des besoins (1)

- Partir de l'analyse des besoins et non pas se cloisonner dans des modèles pré-établis
- Un public cible bien défini avec des besoins précis
- Des objectifs de formation clairs
 - identification des connaissances à acquérir et des compétences à développer
 - « ce que les participants devront être capables de (mieux) faire à l'issue de la formation »
- Ne pas négliger d'autres objectifs tels que la constitution d'un réseau professionnel

Analyse des besoins (2)

Quelques outils pour identifier les besoins au delà de la première déclaration du client:

- Entretien avec des futurs participants, en individuel ou en groupe
- Entretien avec leurs supérieurs et autres responsables concernés
- Brainstorming avec des professionnels de la branche
- Création d'un groupe de pilotage
- Utilisation d'un questionnaire (« étude de marché »)

Conception du programme

- Travail itératif en collaboration avec les intéressés
- Format, approche pédagogique et structure du programme
 - Identification des enseignants
 - Eventuelles contraintes: Temps à disposition (en classe et à l'extérieur) ?
 - Composantes, contenu : travail préparatoire, présentations, études de cas, exercices pratiques, travaux de groupe, travail personnel.
- Favoriser le transfert entre théorie et pratique

L'évaluation du programme

- En continu, de manière formelle et informelle, afin de pouvoir procéder à des ajustements si nécessaire
- Questionnaire à l'issue du programme et plus tard (évaluation longitudinale)
- Séance de follow-up, réunion avec des anciens participants (ont-ils mis en pratique ce qu'ils ont appris?)
- Utilisation d'indicateurs quantifiables propres à l'activité
 - chiffre d'affaire pour une formation à la vente
 - moins d'appels à la hotline pour une formation IT

Quelques autres facteurs de succès

- Bien communiquer aux participants ce qui est attendu d'eux et les responsabiliser
- Dialoguer avec les participants à propos du déroulement du programme
- Pour une formation intra-entreprise, soutien à un haut niveau dans l'organisation

Questions/Réponses



Designed by Sanaa, Pritzker Price 2010