Personnalisation des parcours de formations

z

B.V.F Conseil & Formation

Audit avec le client :

- Contexte de l'entreprise
- Besoins exprimés
- Profil des stagiaires

↓

Construction du parcours pédagogique :

- Programme détaillé
- Moyens pédagogiques
  Pré-requis …

→

Validation du programme avec le client

Si accord :

non ←

↓

Formalisation du contrat : contrat ou convention

Envoi des informations contractuelles

↓

Réalisation de l'action ou parcours de formation :

- Test de positionnement
- Réalisation : apport de connaissances théoriques, études de cas, technique ou pratique…
- Validation des connaissances acquises
- Suivi des stagiaires :
  Retour sur le test de fin de formation
  Suivi par téléphone, zoom… pendant 1 an post-formation

Evaluation de la formation :

Echange avec le client signataire de la convention,
Analyse des tests de positionnement et rapport avec les tests fin de formation

↓

Amélioration continue de la qualité de B.V.F

B.V.F