



Utiliser le FIAF **comme** argument commercial

L'EQUIPE



Séverine Zimmer
Directrice

Laurence ANEWY
Conseillère formation
entreprises

Victorine BOUCAUT
Conseillère formation
entreprises

Lucie DELPY
Conseillère formation
entreprises

Laurena TOUYADA
Conseillère formation
Entreprises

Jill SERVE
Conseillère formation
Cheffe de projet

Stéphanie CANO
Conseillère formation
Cheffe de projet

Virginie LECLERC ROQUES
Conseillère formation
Cheffe de projet

Séverine Ragoucy
Conseillère formation
Coordinatrice de projet

Pôle Entreprises

Financements / Accompagnements

Pôle Projet

Programmation FIAF

ICE BREAKER



Dessiner par groupe 2 et de manière créative qui est le FIAF, son impact dans le secteur de la formation et ses missions

3 minutes

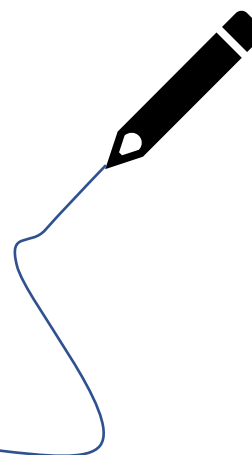


Dessine-moi le



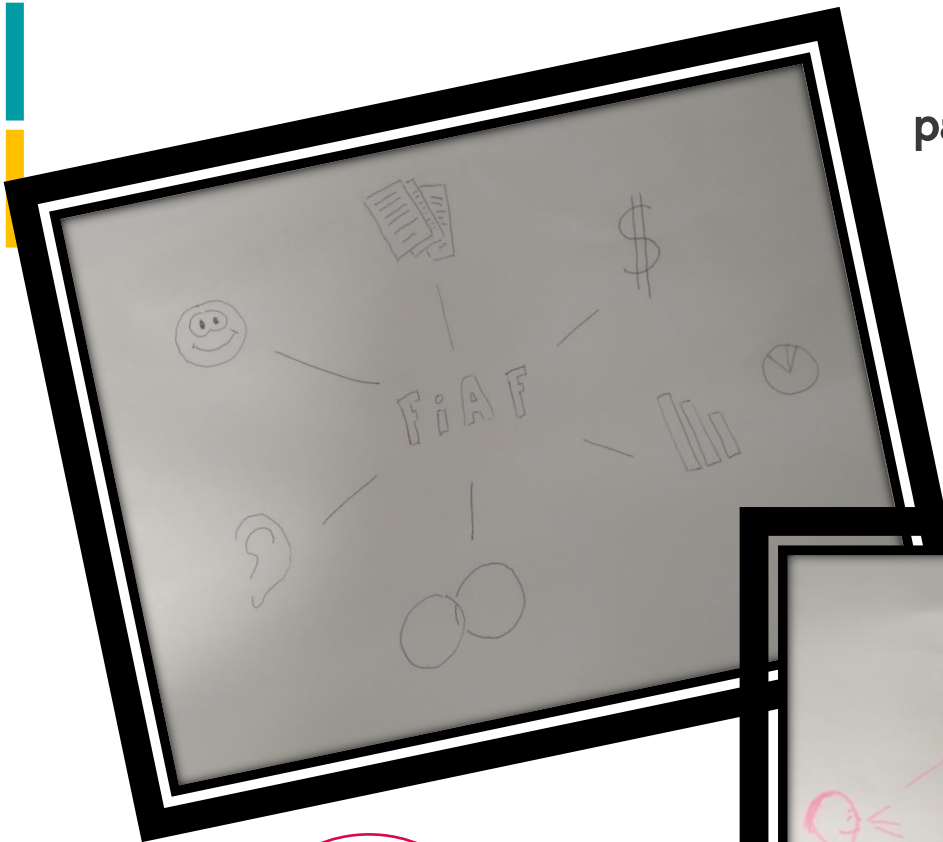
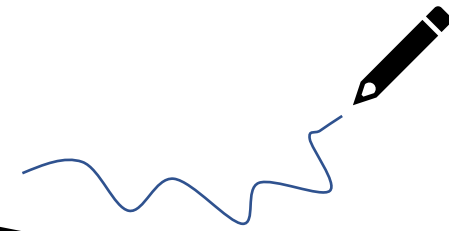
FIAF

Cultivons nos compétences

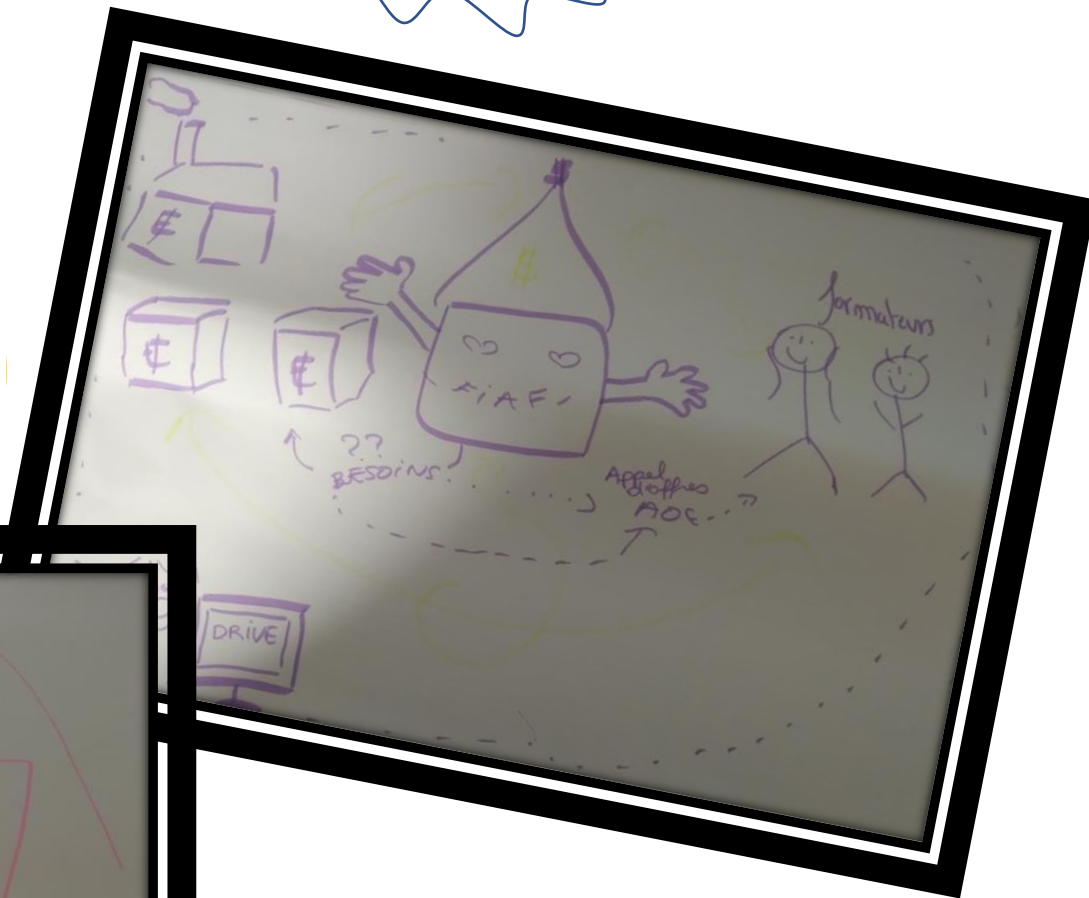




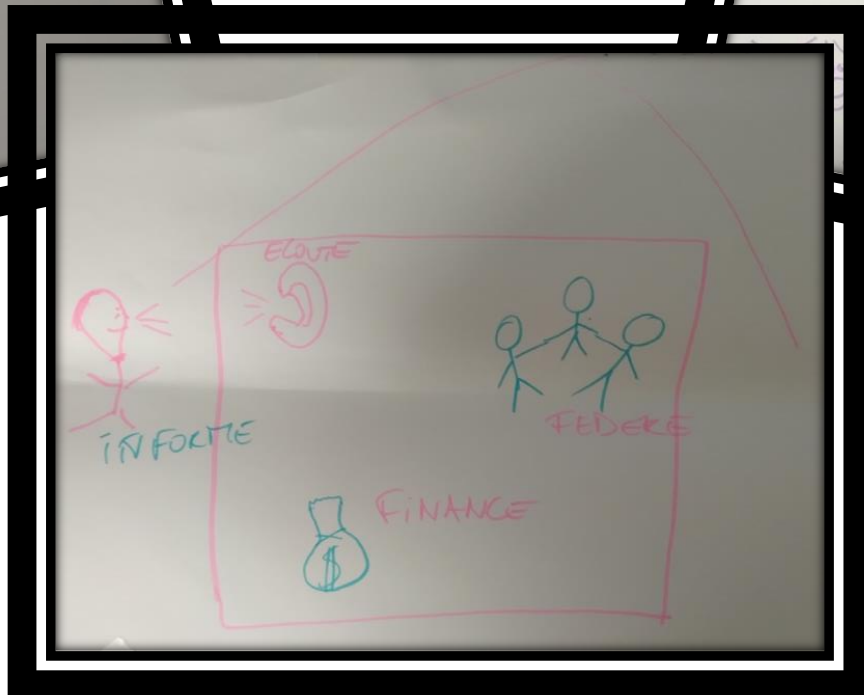
Vos productions, vos représentations



partenaires sociaux



600 000
0,2%



Fonds Interprofessionnel
d'Assurance Formation

Notre offre de services

Financement du plan de formation



Un espace dédié adhérent
(EDA)

Accompagnement à la définition des besoins en formation



Une rencontre avec
une conseillère

Programmation



La programmation du
FIAF
Le formulaire d'appel à
projet

Relance



Atelier



Par groupe de 2 ou 3 écrire sur les post-it vos idées sur la partie de SWOT à travailler.

5 minutes



Le secteur de la formation



Forces

Opportunités

Faiblesses

Menaces

Le secteur de la formation: Retour sur l'atelier SWOT



Forces

- Le nombre d'organismes de formation = réponse à la demande
- Le FIAF, les possibilités de financement
- Un marché à développer
- La proximité (Pr OF basé sur Nouméa)
- Les moyens techniques
- La diversité sur Nouméa



Faiblesses

- Absence de point central des offres de formation
- Les connexions internet
- Le public « peu tenté » par le distanciel
- Des « déserts » sur le territoire (concentration des formations sur Nouméa)
- Eparpillement et multitude des organismes de formation



Opportunités

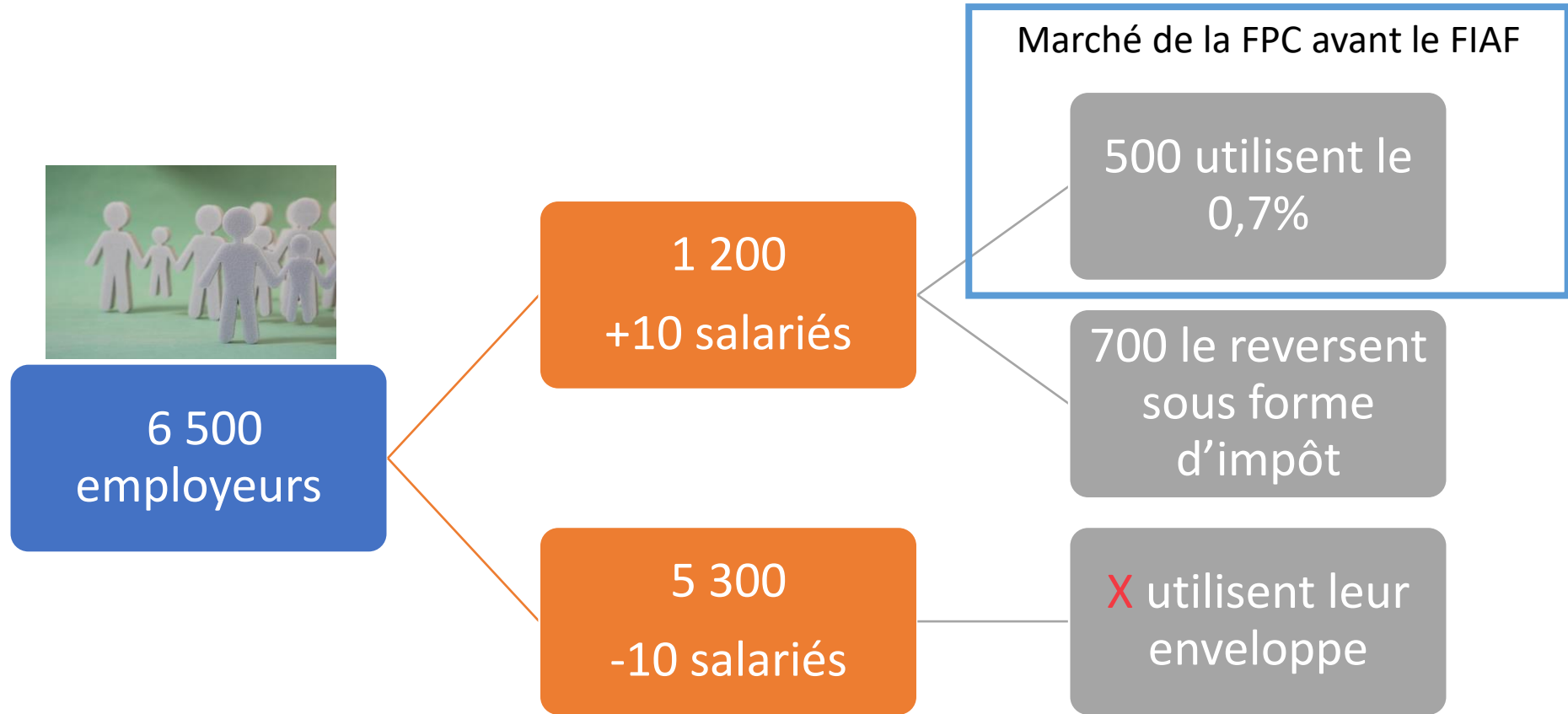
- Digital Access
- Formation tout au long de la vie
- Nouveaux métiers
- La réglementation: Une évolution positive de la formation
- Crise COVID: développement du secteur: évolution des compétences / motivation
- Les financements possibles
- La professionnalisation des organismes de formation
- L'évolution de l'ingénierie pédagogique (personnalisation de la formation, efficacité ++)



Menaces

- Baisse des financements publics
- Crise économique
- La « suite » COVID → indisponibilité des publics
- La démographie (manque de ressources techniques sur le territoire (ex formateur plomberie etc...))
- Vu par les entreprises:
- Perte de la légitimité du N+1
- Revalorisation du salarié
- Confidentialité-

Le marché de la Formation professionnelle



Un marché concurrentiel

380 OF enregistrés

159 enregistrés auprès
du FIAF

= OF locaux
Hors auto-école

Marché restreint avec beaucoup d'acteurs

Atelier

Alors comment je développe mon activité avec le FIAF ?



Ecrire un argument par post-it permettant d'utiliser le FIAF
comme argument commercial

2 minutes



Frise des arguments



Retour sur l'atelier: Le FIAF: Un argument commercial



Des demandes de financements qui se font directement en ligne grâce à un compte personnel « Le compte EDA »

Nous sommes partenaires du FIAF : on favorise le lien OF – Entreprise – FIAF Pour rendre la FPC plus lisible

Une possibilité de prise en charge des formations professionnelles de 600 000 xpf à l'année

Les employeurs de moins de 10 salariés peuvent maintenant acheter de la formation

Des conseillères à votre écoute

Un service dédié pour vous accompagner à identifier vos besoins en formation

Des conseillères qui vous accompagnent dans les démarches de demande de financement

Les évolutions avec le FIAF

Financier : financement des plans de formation et projets

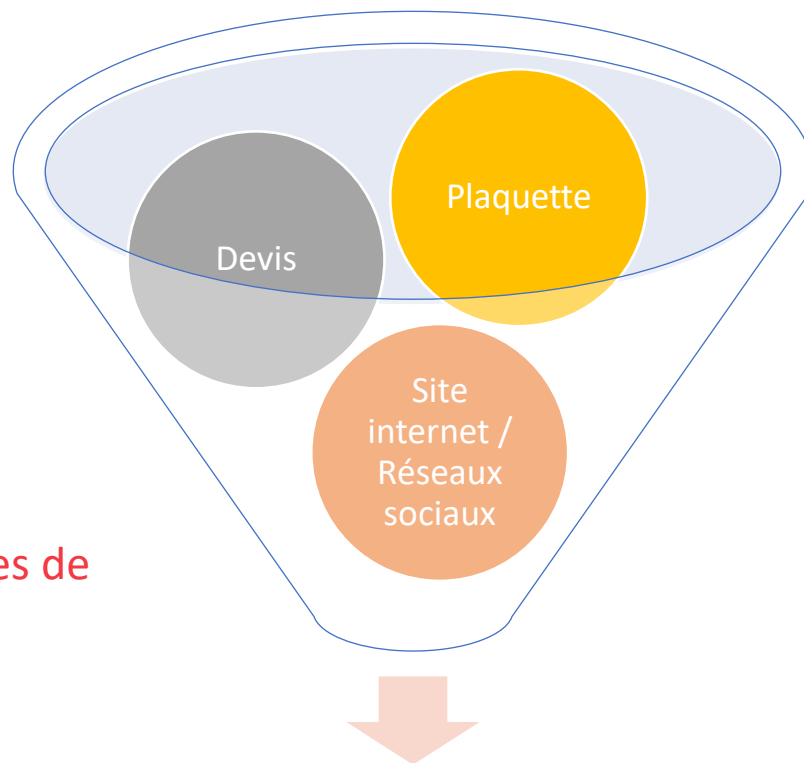
Evolution des représentations de la formation chez les acheteurs

Evolution des pratiques : Diag court et visites conseil

Evolution du marché et élargissement

Visibilité de la FPC par le FIAF auprès des employeurs

Le FIAF, un levier de commercialisation



Je peux utiliser le FIAF comme argument commercial



Je respecte les modèles de texte en ligne sur www.fiaf.nc





Pour plus de renseignements rendez-vous sur le site
internet : www.fiaf.nc