

Stratégie de développement de son CFA pour élargir ses effectifs d'apprentis et d'entreprises d'accueil



PUBLIC : Managers de direction de CFA,
managers de terrains, directeur, collaborateurs



PRÉREQUIS : Aucun prérequis



TARIFS

Inter : 700 euros

Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un
formateur soit disponible dans votre région.*



*Vous souhaitez adapter ce programme à vos
besoins ? Sollicitez-nous.*

**2 jours (14H) -
Présentiel 100% -
Distanciel 100% ou
Blended**

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Analyser son positionnement territorial et sectoriel pour identifier les leviers de développement de l'apprentissage
- ✓ Définir une stratégie de croissance cohérente, basée sur les besoins des publics, des entreprises et des branches professionnelles
- ✓ Mettre en place un plan d'action pour renforcer l'attractivité du CFA auprès des jeunes et des entreprises
- ✓ Mobiliser des partenariats et développer des réseaux pour élargir le vivier

LE PROGRAMME

JOUR 1 :

MATIN -Analyser son positionnement territorial et sectoriel

1. Panorama de l'environnement territorial :
Cartographie des acteurs (Région, OPCO, branches, entreprises locales)

2. Diagnostic interne du CFA :

- Taux d'insertion, taux de rupture, taux de remplissage par filière
- Réputation locale, spécialités porteuses, maillage entreprise

3. Analyse de la concurrence :

- Autres CFA ou organismes de formation du territoire

LES + PÉDAGOGIQUES

Des formateurs spécialisés en
développement de CFA et
anciennement directeurs de CFA

- Forces différenciantes (qualité, innovation, accompagnement)

APRES-MIDI : Définir une stratégie de croissance basée sur les besoins des publics et des entreprises

1. Besoins des jeunes publics :

- Motivation, attentes générationnelles, canaux de communication
- Facteurs d'attractivité : ambiance, suivi, insertion, débouchés

2. Besoins des entreprises :

- Recrutement en tension, simplification des démarches
- Attentes sur les soft skills, adaptabilité, tutorat

3. Élaboration d'une vision stratégique :

- Développement qualitatif (image, satisfaction)
- Développement quantitatif (effectifs, diversification de l'offre)

JOUR 2 :

MATIN - Construire un plan d'action pour renforcer l'attractivité du CFA

1. Attractivité jeune public :

- Communication : réseaux sociaux, événements immersifs, témoignages d'apprentis
- Portes ouvertes, mini-stages, ambassadeurs jeunes

2. Attractivité côté entreprise :

- Simplification du processus d'accueil, appui administratif
- Animation de clubs entreprises, forums, rencontres de terrain

3. Plan d'action structuré : Objectifs, indicateurs, échéances, acteurs responsables

APRES-MIDI - Mobiliser les partenariats et développer les réseaux pour élargir le vivier

1. Typologie des partenariats :

- Établissements scolaires, structures jeunesse, associations, CMA, OPCO, entreprises
- Échanges de visibilité, accompagnement mutuel, co-construction de parcours

2. Démarches de mobilisation :

- Argumentaire de partenariat gagnant-gagnant
- Invitation à coanimer, témoigner, valoriser les rôles de chacun

3. Animation de réseau : Réunions régulières, outils collaboratifs, valorisation des contributions

EVALUATION

Tout au long de la formation

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).