

LIVRE BLANC

3 indicateurs

essentiels pour

mesurer la performance
de votre **organisme de formation**



Val
software

3 indicateurs essentiels pour mesurer la performance de votre centre de formation



Mesurer la performance de votre organisme de formation est crucial pour en garantir sa pérennité et sa croissance.

Pour mesurer cette performance de manière efficace, il est essentiel d'instaurer et de surveiller des indicateurs **pertinents et mesurables**.

Ces indicateurs vous permettront d'évaluer la qualité de votre enseignement, la satisfaction de vos apprenants, l'efficacité de vos programmes mais aussi la rentabilité et la capacité de votre organisme de formation à atteindre ses objectifs.



Mesurer l'efficacité opérationnelle de votre centre de formation va vous permettre d'évaluer l'impact sur votre productivité

Les temps de gestion des processus administratifs :

Identifiez toutes les tâches administratives chronophages qui ont lieu dans votre centre de formation. Cela peut inclure la planification des cours, l'inscription des apprenants, la gestion des ressources, la préparation de matériel pédagogique, la gestion des documents quotidiens, etc.

Calculez le temps passé total et identifiez les activités qui prennent un temps disproportionné par rapport à leur importance et qui pourraient être simplifiées ou automatisées pour gagner en productivité.

La gestion des données :

Un centre de formation gère un large éventail de données pour assurer son fonctionnement : apprenants, programmes, ressources humaines et matérielles, évaluations... Mettre en place un système qui centralise toutes ces informations facilite la surveillance de la performance individuelle et globale de votre organisation.

Le suivi du taux d'Inscriptions :

Le taux d'inscription d'un centre de formation est une mesure importante pour évaluer l'attractivité des programmes proposés et suivre les tendances au fil du temps. Vous devez, pour cela, suivre le nombre d'inscriptions à vos programmes de formation, les taux d'inscription par programme, les périodes d'inscription les plus actives, et les canaux de marketing qui génèrent le plus d'inscriptions.

Analysez les variations pour comprendre ce qui influence ces chiffres, et apportez des ajustements en conséquence. Par exemple, si le taux d'inscription est en baisse, vous pourriez revoir votre marketing, vos tarifs ou vos offres de formation.

L'efficacité de la planification des ressources :

Une utilisation optimale des ressources, telles que les salles de classe, le matériel pédagogique et le temps des formateurs, contribue à allouer les ressources là où elles sont le plus nécessaires et minimiser les coûts inutiles. Pour être performant, vous devez pouvoir apporter rapidement des changements et diffuser l'information facilement.

La conformité réglementaire :

En tant qu'acteur de la formation, vous devez répondre à plusieurs exigences réglementaires : Bilan Pédagogique et Financier, certification Qualiopi...

Ces éléments, souvent perçus comme contraignants, sont pourtant des indicateurs pertinents pour analyser et améliorer la qualité votre offre de formation.

Vous pouvez simplifier ces démarches en disposant d'une solution de gestion complète et dédiée à votre métier. Il faut qu'elle puisse évoluer au fil des réformes et qu'elle vous apporte les éléments de preuve indispensables pour consolider votre démarche qualité.

Evaluer et rendre compte de la qualité de son organisme de formation sont nécessaires pour optimiser vos programmes de formation, identifier les domaines d'amélioration et démontrer la valeur de votre organisme à tout votre écosystème : apprenants, formateurs, entreprises, autorités réglementaires et même à vos concurrents

Mesurer la qualité de ses formations

La satisfaction des participants est un indicateur clé de la performance de votre organisme de formation. Les enquêtes de satisfaction, les évaluations à chaud et à froid sont des moyens efficaces pour mesurer votre performance pédagogique.

Vous devez collecter et analyser les résultats obtenus pour identifier les points forts de votre offre et les domaines où des améliorations sont nécessaires pour ajuster les programmes en conséquence.

En suivant et en répondant aux besoins des apprenants de manière proactive vous augmentez la satisfaction des apprenants et renforcez votre réputation.

Pour les formations en ligne, suivez des métriques telles que le taux de complétion, le temps passé en ligne, et l'engagement avec les ressources en ligne.

Le taux de réussite et taux d'abandon :

Le taux de réussite mesure la proportion d'apprenants qui ont atteint les objectifs de formation ou obtenu une certification. Cet indicateur est essentiel pour évaluer l'efficacité des programmes et la qualité de l'enseignement. Un taux de réussite élevé indique que les apprenants ont acquis les compétences nécessaires.

Le taux d'abandon mesure le pourcentage d'apprenants qui ont quitté prématurément un programme de formation. Un taux d'abandon élevé peut indiquer des problèmes tels qu'un manque d'engagement, des contenus inadaptés ou des difficultés d'organisation.

Le taux de rétention de vos formateurs :

Un organisme de formation performant repose également sur des formateurs compétents et engagés. Le taux de rétention de vos formateurs mesure la durée moyenne pendant laquelle les formateurs restent dans votre organisme de formation. Un taux élevé indique un environnement de travail favorable et une stabilité dans la qualité de l'enseignement.

Suivi de la conformité réglementaire :

Comme mentionné plus haut, les organismes de formation doivent se conformer à des obligations réglementaires. Assurer le suivi de la conformité et disposer d'indicateurs performants est donc essentiel pour consolider sa démarche, améliorer en continu vos prestations et développer votre activité.

La mesure de la protection des données

Pour évaluer votre performance en matière d' RGPD (Règlement général sur la protection des données), vous pouvez contrôler certains éléments : vérifiez si vous disposez de certifications pertinentes (ISO, labels de conformité RGPD) et évaluez la transparence sur la collecte et l'utilisation des données dont vous disposez. Si ces données sont disponibles dans votre outil de gestion SaaS, assurez-vous que cette solution garantisse la sécurité et la protection de vos données et celles de vos utilisateurs.

Le pilotage de l'activité

Pour assurer votre croissance et votre pérennité, vous devez pouvoir suivre en détail votre activité.

Vous devez, en premier lieu, mettre en place une stratégie efficace : identifier vos objectifs, définir une stratégie pour atteindre ces objectifs, élaborer un plan d'action détaillé avec des indicateurs à suivre pour pouvoir mesurer les progrès.

Pour assurer ces objectifs vous devez allouer les ressources nécessaires, humaines comme matérielles et le budget adéquat.

Votre offre de formation ajustée aux besoins du marché vous devez la faire connaître : votre site web est votre meilleur ambassadeur si toutefois vous disposez d'un catalogue en ligne performant pour mettre en place une vraie stratégie de communication autour de votre offre de formation.

Cette visibilité doit être accompagnée par des canaux marketing efficaces et vos forces de vente doivent être structurées pour développer efficacement votre chiffre d'affaires.

Enfin vous devez construire et disposer de tableaux de bord pertinents pour avoir une vision d'ensemble de votre activité. Ces tableaux de bord sont des outils essentiels pour surveiller et évaluer la performance de votre organisme. Ils permettent de visualiser, en temps réel, les données clés pour prendre des décisions éclairées.

L'évaluation des performances financières :

Comme toute entreprise, votre santé financière est indispensable au développement de votre organisme de formation. Elle permet de garantir sa viabilité et sa croissance à long terme.

Pour suivre en temps réel la situation de vos finances, vous devez mettre en place une comptabilité rigoureuse, disposer de rapports financiers, analyser les sources et la répartition de vos revenus, surveillez vos dépenses, calculer les marges bénéficiaires, piloter efficacement les budgets et les échéances de facturation mais aussi simplifier les échanges avec les différents financeurs pour être plus efficaces.

Vous pouvez aussi établir des prévisions financières pour anticiper les performances futures en fonction des tendances actuelles et des objectifs de croissance.

Avec des outils dédiés à la gestion financière des organismes de formation vous pouvez mesurer la performance financière de votre entreprise et mettre en place une véritable stratégie pour répondre à vos objectifs

L'évaluation de la notoriété

Vous devez développer la notoriété de votre centre de formation pour attirer de nouveaux apprenants, établir la confiance, fidéliser vos clients et renforcer votre réputation.

Vous pouvez mener des enquêtes auprès de votre public cible pour évaluer leur connaissance de votre centre. Posez des questions sur la reconnaissance de votre nom, de vos programmes de formation et de votre réputation.

Surveillez les médias sociaux pour voir combien de fois votre centre de formation est mentionné, comment les gens parlent de vous et combien de followers vous avez sur les différentes plateformes.

Utilisez des outils d'analyse Web pour suivre le trafic sur votre site Web, y compris le nombre de visiteurs, les pages consultées et la durée de leur séjour. Comparez vos performances à celles d'autres centres de formation similaires, si possible. Cela peut vous donner des informations sur la manière dont vous vous situez par rapport à d'autres acteurs du secteur. Comparez votre notoriété à celle de vos concurrents directs. Des outils de veille concurrentielle peuvent vous aider à obtenir ces données.

Pour développer votre notoriété, vous devez aussi mettre en place des outils collaboratifs performants pour répondre aux nouveaux modes de communication, offrir une expérience utilisateur de qualité pour vous différencier et mieux faire connaître votre organisme.

La mesure de la rentabilité.

Comparez régulièrement les performances de votre centre de formation avec les objectifs que vous avez fixés. Cela vous permettra d'ajuster vos activités si nécessaire.

Analysez la rentabilité de chaque programme de formation en comparant les revenus générés aux coûts associés à chaque programme.

Évaluez le rapport coût-efficacité de votre centre de formation : comparez les coûts aux avantages réalisés, tels que l'augmentation de la productivité ou la réduction des erreurs.

Utilisez des outils dédiés à votre métier pour disposer d'éléments statistiques qui permettront d'évaluer, de manière fine, la rentabilité de vos programmes et de votre centre de formation.

En utilisant une combinaison de ces indicateurs de performance, vous serez en mesure d'améliorer la qualité de vos formations, de garantir la satisfaction de vos apprenants, d'évaluer de manière efficace la performance globale de votre organisme de formation pour apporter des améliorations continues et atteindre vos objectifs stratégiques.

Riche d'une expertise métier de bientôt 40 ans,
VAL Software accompagne ses 800 clients,
Organismes de formation,
campus d'entreprise et Opérateurs de compétence
dans leur développement.

DEMANDEZ UNE DEMO !



05 61 00 92 00

ask@valsoftware.com

valsoftware.com