

# Plan de développement des compétences et de veille Légale et réglementaire, métier, innovation (23,24,25) Ressources actuelles et leviers permanents et/ou ponctuels de développement des compétences

# <u>Abonnements à des newsletters (voir liste ci-dessous) je les lis, et je les classe dans un dossier</u> <u>spécifique dans ma boite MAIL :</u>

<u>Je garde toutes les preuves qui concernent la veille effectuée</u> (participation webinaire, formation, réunion d'information)

**1/ SITES GENERALISTES :** 

www.centre inffo.fr
https://www.digiformag.com/
https://www.francecompetences.fr/
Les sites des OPCO
OPCO-EP adhérent

# 2/ VEILLE INNOVATION PÉDAGOGIQUE

• https://www.bluenote-systems.com/logiciel-formation/extranet-formateur.html?lsext=wmk

• www.webikeo.fr

• **360learning** → Guide pratique de la formation digitale

# 3/ Secteur métier psychothérapie et pratiques à visée thérapeutique :

RH/Collaboratif/Demat <u>news@solutions-ressources-humaines.com</u> Formations Psy <u>admin@formationspsy.com</u> Bibliographie EFT Eft Clinique Et Protocoles De Traitement - Hansoul Brigitte

# 4/ Bibliographie BC, CEP, CPF :

https://www.letudiant.fr/metiers.html www.orientation pour tous.fr

5/ Bibliographie VAE : Textes de référence sur la VAE Références diplômes académiques pour correspondance VAE

www.service-public.fr www.vae.gouv.fr https://www.vae.gouv.fr/espace-ressources/fiches-outil/ https://www.vaeguidepratique.fr/vae-conseils-prealables-02.php https://www.defi-metiers.fr/dm\_search/formation https://www.centre-inffo.fr/offre-formation-produits-services/les-newsletters-centre-inffo https://plateforme.veilleformation.com/registration



Au sein de ce critère, **3 indicateurs** exigent spécifiquement que le prestataire mette en place une veille et démontre qu'il en **exploite** les enseignements.

Cette veille porte sur les thèmes suivants :

- Veille légale et règlementaire sur le champ de la formation professionnelle Indicateur 23
- Veille sur l'évolutions des compétences, des métiers et des emplois dans les secteurs d'intervention du prestataire Indicateur 24
- Veille sur les **innovations pédagogiques et technologiques** permettant une évolution des prestations **Indicateur 25**

L'**indicateur 26** demande quant à lui aux prestataires de mobiliser les expertises, outils et réseaux nécessaires pour accueillir, accompagner/former ou orienter les **publics en situation de handicap**. La veille est bien entendu un moyen efficace de connaître ces outils et réseaux et d'entretenir les compétences du référent handicap de la structure.

Ces quatre indicateurs s'appliquent à tous les organismes désireux **d'obtenir la certification et de la conserver** quelle que soit la catégorie d'action de formation dispensée.

Le prestataire doit ainsi **réaliser une veille permanente et multi-sources**, puis démontrer comment cette veille est **exploitée**, c'est-à-dire utilisée pour faciliter les prises de décisions et les actions de l'organisme.

La démonstration de cette « exploitation de la veille » est essentielle et pourtant souvent omise dans le cadre des preuves présentées en audit.

# Comment tracer de façon constante, rapide et efficace la veille réalisée et les actions menées en correspondance ?

VEILLE FORMATION vous permet d'agréger dans votre Espace Client les contenus d'information sélectionnés par nos équipes ainsi que les contenus externes issus notamment de la veille métier spécifique à vos secteurs d'intervention\*. Votre espace devient ainsi l'élément de **preuve de la réalisation de votre veille**.

Mais VEILLE FORMATION vous permet également, grâce à **l'outil PADEX**©, de démontrer lors de l'audit, que les informations recueillies et sélectionnées par vos soins sont bien exploitées par votre organisme.



2/ Je m'abonne à des newsletters (voir lis les classe dans un dossier spécifique de REGEMENTATION O.F.

Je garde toutes les preuves qui concernent la veille effectuée (participation webinaire, formation, réunion d'information) Visite du site de la DREETS (ex DIRECCTE)

- www.orientation pour tous.fr
- www.centre inffo.fr

### 3/ Appropriation des informations obtenues grâce à cette veille :

La veille réglementaire nous a permis particulièrement d'intégrer la sensibilisation au handicap, La veille innovation nous a permis de faire le choix sur la base de données formation digiforma, et 360learning,

La veille métier nous a permis de mieux comprendre Qualiopi et de prendre la décision de créer un centre de formation et de le faire certifier.

### La formation DENDREO : https://www.dendreo.com/

Juste avant de commencer, une petite présentation de Dendreo : c'est un logiciel est dit en saas, ça veut dire que c'est un logiciel qui est full web, qui est accessible via un identifiant et un mot de passe e n'importe quel ordinateur.

L'avantage, c'est qu'il n'y'a pas d'installation sur votre ordinateur et vous avez un identifiant et mot de passe et vous pouvez accéder à toutes vos données à tout moment.

L'autre avantage du saas que c'est logiciel qui évolue dans le temps.

Vous avez devant vous le tableau de bord. Le tableau de bord c'est ce que vous allez voire en vous connectant à Dendreo. L'idée c'est d'avoir un petit résumé de ce qui va se passer pour les jours à venir.

Donc vous avez devant vous l'agenda des formations à trois jours.

Vous avez également le calendrier du jour et à votre droit vous avez un système de « to do list ». Ça fonctionne comme un poussier. Je vais devoir mettre mes petites annotations. Si on est plusieurs utilisateurs sur le logiciel on va pouvoir l'attribuer à un autre utilisateur.

En allant cherche son prénom, il suffit de taper son prénom sur le post site et indiquer une date d'échéance.

J'appuis sur « ajouter » et j'ai mon post site qui est venu s'ajouter sur ma « to do list ».

Juste en dessous vous avez un système e relance commercial programmé. Donc, là il s'agit d'un outil qui s'appelle l'outil commercial que je vous présenterez en détails tout à l'heure. Et du coup c'est un outil qui permet de visualiser des relances que vous avez en cours avec des personnes qui sont inscrites à des formations.

Et également les dernières actions commerciales qui ont été faites.

#### Indicateurs de performances:

c'est un outil statistique qui permet d'alimenter en fonction de toutes les données que vous allez



entrer dans Dendreo. A savoir, les différentes formations que vous aurez données avec à chaque fois le budget associé. Le nom de participant, etc.

Ca va venir s'alimenter automatiquement et systématiquement sur ces indicateurs de performances et vous aurez une visualisation en temps réel de votre chiffre d'affaire prévisionnel, de votre chiffre d'affaire des actions commerciales etc.

Sur votre tableau, en haut à gauche, vous avez des sous-catégories. Donc, on va les énumérer. Donc la 1ere sous-catégorie c'est l'agenda. L'agenda vous verrez que c'est une partie assez importante dans Dendreo parce que c'est là que ou allez pouvoir visualiser toutes vos actions de formation. Donc, vous y avez accès soit par le tableau principal, soit par cette sous-catégorie. Donc, je montrerai en détail comment fonctionne l'agenda tout à l'heure. Je vais d'abord me permettre de faire un tour sur le reste des sous-catégories.

Donc, vous avez ici des indicateurs. Comme je vous parlais tout à l'heure les indicateurs de performances vous les retrouvez ici. Vous pouvez les affichez sur des dates, en fait, précises, si vous avez besoin d'un affichage sur une période définie. Par exemple sur le mois de février, vous allez pouvoir le faire via ce tableau.

Je passe juste en dessous. On en parlait tout à l'heure avec Leandro, le bilan pédagogique. Donc, vous avez chaque année à remplir ce qu'on appelle un bilan pédagogique et financier qui est en fait un document qui est sensé recensé tout ce qui a été fait au cours de l'année. Les recettes qui ont été faites par le centre de formation et c'est un travail qui peut être assez pénible parce qu'il faut aller chercher droite et à gauches toutes ces données qu'on a enregistré sur des différents documents.

Donc, ici sur Dendreo, l'avantage c'est que sur cette partie-là, vous avez une page qui reprend tout ce qu'on va trouver sur un document CERFA de bilan pédagogique et financier et en fait qui va s'alimenter automatiquement en fonctions des données que vous allez rentrer sur Dendreo.

Donc, à chaque fois que vous allez enregistrer une nouvelle formation et que vous allez la budgéter et que vous allez la facturer, tout sera enregistré sur Dendreo et ça va venir se mettre à jour sur votre page bila pédagogique. Et à la fin quand vous aurez à remplir vos documents, vous n'aurez qu'à venir copier/coller les données affichées ici sur votre document CERFA.

Je descends un peu plus bas. Ici en fait j'ai les factures. J'ai l'affichage de différentes factures qui ont été émises par le centre de formation. Donc, là on n'a aucune facture qui était émise, mais, à partir du moment vous avez la première facture, les factures sont affichées sous forme de listing et vous pouvez afficher les factures qui n'ont pas encore été réglées pour pouvoir vous faire des relances de factures. Voilà, donc, pour la partie facture.

Donc, Dendreo propose en fait la possibilité de conserver tous les documents que vous allez mettre via le logiciel. Alors, tous ces documents vous allez les trouver à chaque fois que je vais me mettre sur une catégorie vous retrouverez une partie document ou vous retrouverez tous ces documents intégrés à Dendreo que vous pouvez exporter à tout moments. Ça je vous le montrai tout à l'heure.

Donc, ici en fait c'est la possibilité d'exporter des données créneaux pour la formation inter et intra. Je vais vous expliquer la différence tout à l'heure.

Je vais passer à la partie agenda. Est-ce que déjà sur l'accueil vous aviez des questions sur le tableau de bord.



Pas forcément. C'est tout bon. Je ne vous entends pas du tout.

Leandro : Alors, j'ai remis la parole pour tout le monde, quand Cécile vous dira que s'il y'a une question, je vous donnerai la parole et après je couperai si personne n'a pas la parole.

Alors, est ce que quelqu'un a des questions sur ce tableau de bord ? Non. ET bah on continue.

Cécile : Allez, c'est parti ! Alors je passe à l'agenda. Je vais retrouver toutes les formations qui sont prévus sur votre centre de formation. Donc, vous allez pouvoir faire des filtres par formateur. Alors à savoir si vous êtes amené à avoir des différents formateurs sur votre centre de formation. Par module, par salle. Donc là en l'occurrence, on est plutôt sur des formations en ligne si j'ai bien compris, donc, vous n'aurez pas forcément l'utilité. Vous allez pouvoir faire un affichage par mois, par semaine ou par jour.

Vous allez également pouvoir modifier le visuel, la façon de visualiser votre agenda, soit sous forme de liste, soit sous forme de visuel. Donc on est en plus sur une question de gout selon vos préférences.

Sur la partie conflit, donc, c'est en fait un outil qui va permettre d'afficher les éventuels conflits de formation que vous pouvez avoir au moment de la programmation de certaines actions. Par exemple vous avez mis le même formateur sur deux formations le même jour, c'est un exemple. Lo logiciel ne va pas vous empêcher de le faire par contre il va vous indiquer qu'il y'a un conflit un moment donnée et vous aurez une notification comme quoi vous avez un, 2, 3 ou 4 conflits en cours et vous allez pouvoir venir les visualiser sur cette page et pouvoir les régler à ce moment-là.

Donc, voilà. Je me permets juste une petite parenthèse. Vous allez retrouver tout au long du logiciel des petites bulles bleus. Là en fait il s'agit de ce qu'on appelle des bulles d'aide qui sont mis en fait à chaque niveau du logiciel aussi pour vous donner quelques tips sur les catégories sur lesquelles vous vous trouvez.

Sur cet agenda-là vous allez pouvoir programmer. On verra tout à l'heure que vous avez la possibilité de programmer à plusieurs niveaux différents. Donc vous allez pouvoir pour ce fait programmer depuis cette partie agenda.

Donc là on se fera une formation d'exemple, comme ça vous pouvez savoir comment ça se présente. Donc, vous allez avoir en fait toutes les formations qui vont s'afficher juste sous la ligne programmé et vous n'aurez qu'à chercher une formation et la glisser sur votre agenda. Je vous montrerez ça plus tard en détails. Vous verrez que c'est assez intuitif.

Donc sur la partie agenda c'est l'affichage classique. Vous allez pouvoir... Je vous dis des bêtises. Donc je vais prendre des questions s'il y'avait des questions sur cette partie-là.

Leandro : Vous pouvez, à chacun qui veut prendre la parole. J'ai coupé le micro à tout le monde. Mais chacun peut décider de le rallumer au moment où Cécile le demande. Sinon on peut continuer s'il n'y a pas.

Cécile : Ok.

: Moi, j'ai une question par rapport au conflit.

Cécile : Parce que je n'ai pas compris qu'est ce qui génère le conflit en fait ?



Cécile : Par exemple ce qui va générer des conflits c'est que lorsque vous allez indiquer des journées de fermeture, ça vraiment c'est un exemple, vous indiquez des jours de fermeture sur votre agenda et vous avez programmé une formation étalée sur plusieurs jours et il y'a par exemple une des journées de la formation qui par erreur se retrouve dans un jour de fermeture parce que vous l'avez programmé sur 4 jours d'affilé. Et ils y'a des journées qui vont se retrouver dans des journées de fermetures sans forcément vous rendre compte et bah du coup le logiciel va repérer qu'il y'a un problème parce que la formation ne va être donné ce jour-là parce que c'est un jour fermé. Et du coup il va vous afficher un conflit qui va vous dire sur telle formation il y'a des journées qui ne va pas se faire parce que ça tombe sur un jour ou vous avez indiqué que le centre était fermé. Voilà, c'est à ça que ça va ressembler en fait.

: D'accord, du coup ça peut être sympa comme amélioration à l'avenir puisque nous on est orienté info prenariat en formation numérique. Ce n'est pas du présentiel et ça ne nécessite pas de l'ouverture des locaux qui est la possibilité des distinguer les deux. Parce qu'on va avoir des formations que les gens vont suivre et qui vont le faire en ligne. Nous on aura des périodes d'observation qui sont administrativement, il faut donner la période qu'on dit qu'une personne va suivre la formation depuis chez elle et je pense que ça soit important pour nous que ça soit notifié sur une agenda, par contre on aura rien à avoir avec l'ouverture et la fermeture des locaux.

Cécile : Bien sûr, tout à fait.

Participant : Est-ce qu'il y'a d'autres cas, le fait que...

Cécile : Que celle des fermetures et des ouvertures ?

Participant : Autres cas qui ne soient pas liés justement aux lieux. Est-ce qu'il y'a d'autres types de conflits qui peuvent survenir. Je ne sais pas. Par exemple, j'imaginais tout à l'heure qu'un formateur on lui a programmé deux formations en même temps, quoi.

Cécile : Exactement. Ça s'en fait partie parce que du coup vous aurez un distingue de formateur avec la possibilité justement de les placer sur des différentes formations et ce qu'on va appeler un conflit de stufing. C'est du coup on va avoir qu'à un moment donnée est du coup qu'un formateur est positionné sur 2 formations le même jour. Et là du coup on va vous afficher un conflit.

Participant : D'accord, pareil, en fait je pense que vous introduisez la notion de formation informatique. Ça relève toutes les règles de conflit parce que c'est numérique.

Cécile : Oui, tout à fait oui.

Participant : Enfin quand je dis numérique ce n'est pas qu'on le fait par ordinateur puisque là ça reste du présentielle d'une certaine manière parce que c'est un webinaire, c'est une conférence. C'est une formation préenregistrée.

Cécile : C'est certains, c'est certains.

Leandro : C'est surtout pour les formations présentielles ou les formations one to one quand tous se fait en direct, en fait.

Cécile : tout à fait.



Participant : Du coup avec le recul et là je pose la question plutôt à Leandro parce que c'est plus l'utilisateur, je pense qu'il aura la réponse. Est-ce que sur des formations numérique tu s intérêt d'utiliser l'agenda par exemple ?

Leandro : Non, sur une formation numérique non. L'agenda aura une utilité vraiment pour la partie présentielle si on parle de formation. Par contre l'agenda peut être exploité sur d'autres aspects.

Participant : Ok.

Cécile : tout à fait. Est-ce qu'il y'avait d'autres questions ?

Leandro : Non. Moi non. Est-ce qu'ils d'autres qui ont des questions.

Alors, juste pour les questions futures, là Dendreo ne l'explique pas forcément, mais, je sais que de la part d'Etienne ils sont en train de vraiment implémenter pour tous ce qui est formation en ligne. Donc si Cécile va dire en parlant de formation présentielle ou d'options qui s'apparentent à des formations présentielles, ne vous inquiétez pas ça sera en ligne.

Cécile : C'est vrai, justement, on travaille pour pouvoir s'adapter même au niveau du vocabulaire parce que du coup on a aussi de plus en plus de demande de cas de ce type-là. Donc, on va vraiment essayer d'évoluer le logiciel dans ce sens-là.

Alors, du coup je vais passer sur la partie des formateurs. Donc dans les formateurs c'est là qu'on va trouver comme son nom l'indique, nos formateurs si vous avez plusieurs formateurs à gérer par rapport à votre activité. Donc, l'idée c'est que ça va s'afficher sous forme de tableau.

Leandro, est ce que vous me permettez juste d'enregistrer un formateur démo comme ça. Ça permettra de visualiser un peu comment ça se présente.

Leandro : Oui allez y oui. Il n'y a pas de soucis.

Cécile : Donc là j'arrive sur ma partie de formateur, je vais pouvoir ajouter un formateur. Donc là j'ai pas mal de données à enregistrer. Je vais juste indiquer que c'est ...

Là vous voyez que c'est un tout de champs qu'on peut remplir. La disponibilité, par exemple géographique, si jamais il y'a des déplacements à prévoir. Et surtout le domaine des compétences. Ça c'est important parce que si on va voir des... Par exemple : marketing, web, bien être.

Et du coup, là le statut professionnel et ça va être important par rapport au bilan pédagogique financier de bien l'indiquer. Et vous allez pouvoir aussi choisir un mode de rémunération. Donc j'ajoute mon formateur.

Donc là vous voyez ça s'affiche et ces informations qui se sont affichés sur l'affiche de mon formateur. Vous avez les informations principales, la to do list qui revient et lié à mon formateur. Et aussi on retrouve un système de ce qu'on appelle check list. Dans la check list c'est une liste de tâches récurrentes, par exemple à chaque fois que je fais rentrer une nouvelle personne dans mon silhouette de formateur, je vais peut-être avoir des taches qui vont revenir systématiquement. Si je dois lui faire signer un papier quel qu'il soit donc ça sera présent dans ma check list.

Et l'idée c'est que visuellement si j'arrive dans ma fiche je suis à zéro sur 1 des tâches à effectuer pour ce formateur là et du coup je vais pouvoir venir indiquer que la tâche a été effectué et à ce moment-



là je valide. Est-ce que vous avez vu, j'ai cliqué sur un petit box qui s'est affiché normalement, je ne sais pas si ça fonctionne.

Leandro : Voilà la petite box.

Cécile : Là vous voyez la box ?

Leandro : ou c'est marqué contrat formateur et commentaire, oui.

Cécile : Voilà exactement. Donc là, j'ai checké ma petite tâche. Je la valide et du coup j'arrive sur ma check liste qui est passé à 1/1 et qui est passé en vert et du coup visuellement mon tableau formateur vous verrez qu'elle s'affiche en vert.

Donc les infos complémentaires, le nombre d'heures réalisés et la disponibilité géographique.

Donc, juste en dessous de ce présumé, je vais pouvoir afficher l'agenda. Donc, c'est l'agenda du formateur. Donc, si vous travaillez avec plusieurs intervenants vous pourriez afficher leurs agendas propres et vous allez pouvoir leurs communiquer un accès individuel à cette agenda.

Donc, à savoir que les différentes personnes qui travaillent pour vous, elles n'auront pas forcément un accès à Dendreo par contre elles pourront accéder à leurs agenda et je vais vous montrer à quoi ça ressemble.

Donc, là on est sur l'agenda du formateur. Et l'idée c'est que sur cet agenda le formateur pourra visualiser les formations sur lequel il est positionné. Il ne pourra pas cliquer dessus. Il ne pourra pas les modifier. Mais, il pourra voir les détails de ces formations et il va pouvoir indiquer des périodes d'indisponibilité. Donc, là par exemple, il va pouvoir sélectionner une période. Et il va pouvoir indiquer que sur cette période-là, il n'est pas disponible.

Et ensuite, si je me remets sur ma fenêtre principale, voilà. Vous verrez que la période d'indisponibilité va venir s'afficher.

Voilà, là vous voyez la période d'indisponibilité que le formateur m'a renseigné et venu s'afficher sur l'agenda principale que j'ai sur Dendreo.

Je vais pouvoir afficher ces interventions. Donc, là c'est sous forme de tableau. Toutes les interventions sur lesquelles sont prévus pour ce formateur-là. Je vais pouvoir vous montrer un thème, que quand il y'aura des interventions prévu donc, elles vont venir s'afficher sous forme de listing dans ce tableau. C'est un tableau en fait que je vais pouvoir personnaliser. Donc, vous verrez que ça sera répercuté tout au long de Dendreo. Donc, vous voyez le petit bouton colonne que je vais pouvoir en fait afficher ou masquer en fonction de mes besoins.

Par exemple je veux afficher uniquement l'heure de début et l'heure de la fin. Je vais pouvoir vraiment faire ce que je veux faires sur mes colonnes et ça va être intéressant à partir du moment où je vais pouvoir exporter certaines choses. Je vais pouvoir cliquer sur exporter et exporter mon tableau en CSV, en Excel ou en PDF.

Juste en dessous j'ai la satisfaction. La satisfaction c'est la possibilité en fait de faire renseigner en fait un questionnaire de satisfaction en ligne généré par Dendreo lié à une action de formation ou un formateur et du coup les participant qui vont pouvoir répondre à ce questionnaire-là, à chaque fois



qu'ils vont valider, les réponses vont venir simplement et directement sur le tableau de mon formateur. Et vous aurez donc, un tableau de satisfaction qui sera rempli en temps réel.

Je vais retourner sur la partie de formateur. Donc, là sur l'affichage principal de mes formateurs, comme vous pouvez le voir, donc là mon Jean Dupont est venu s'afficher sur mon tableau. Et l'idée qu'à chaque fois que je rentrerai un formateur, ils vont venir s'afficher à la suite et e vais pouvoir retrouver mon système de colonne à masquer ou à afficher, que je vais pouvoir exporter. Et ça va être pratique quand je vais vouloir faire un filtre par compétence.

On parlait tout à l'heure de différentes choses que vous pouvez proposer par exemple sur la naturopathie. Si je vais, si j'ai besoin de venir filtrer uniquement mes formateurs qui sont spécialisé làdedans, je vais pouvoir venir les rechercher et pouvoir les sélectionner, je vais pouvoir aussi afficher uniquement leurs emails, faire un export pour pouvoir leurs envoyer un email groupé. J'aurai vraiment pouvoir faire tous ce que je veux sur ce tableau.

Je vais pouvoir faire aussi un export sur le récapitulatif des heures de mes formateurs. Donc, vous verrez tout au long du logiciel on va pouvoir exporter nos données. Vous êtes vraiment libres de pouvoir récupérer vos données directement. Elles sont stockées sue Dendreo, mais, vous pouvez les récupérer à tout moment.

Est-ce qu'il y'avait des questions sur la partie formateur ?

Participant (Dosette) : Oui, j'ai une petite question. A quel moment on doit rajouter le moment où on enregistre le formateur et en même temps enregistrer le règlement, si c'est horaire ou autre. Et du coup, comment on détermine le montant.

Cécile : C'est par ici, donc je vais retourner sur la fiche de mon formateur. Et en fait le montant est, Hop je descends, je descends : rémunération horaire par défaut. Donc, là vous allez pouvoir indiquer le montant. Par exemple si on venait à 50€ l'heure, je sauvegarde. Donc, là on le connait sur un montant par défaut. Ça veut dire que quand vous allez le positionner sur une formation. Ce montant vous allez pouvoir le modifier. Vous ne serez pas affligé sur ce montant-là. C'est un montant indicatif.

Participant (Dosette) : Mon autre question, c'est sur la satisfaction. En fait il y a le questionnaire il est ou en fait ?

Cécile : Alors, le questionnaire ça je vous le montrerai tout à l'heure. Vous allez le retrouver au niveau de la configuration. Donc, ici, sur le panneau principal. Donc la configuration vous allez pouvoir faire tout un tas de chose ce qui va me permettre vraiment de personnaliser votre logiciel selon vos besoins à vous et c'est là donc que vous allez retrouver les différents questionnaires de satisfaction que vous pouvez mettre avec les types de questions que vous pourrez indiquer sur le questionnaire. En sachant qu'on va pouvoir y mettre un questionnaire de satisfaction lié à une action de formation et un questionnaire lié à un formateur.

Participant (Dosette) : Merci.

Participant : J'ai une question par rapport à la rémunération du formateur. Est-ce que c'est une option la rémunération à l'heure. Est-ce qu'on peut aussi calculer le pourcentage de chiffre d'affaire.

Cécile : Alors, à priori pas pour le moment. Aujourd'hui, en fait, on a la possibilité de faire une rémunération à l'heure ou à la journée. On n'a pas aujourd'hui en tous cas sur la fiche de formateur



un pourcentage. Par contre ce que vous pouvez faire c'est adapter cette rémunération au moment de la budgéter sur une action de formation. Vous pouvez indiquer un montant, mais alors après le pourcentage à priori pour l'instant ce n'est pas le cas. Par contre ça peut faire partie d'une amélioration de quelque chose qu'on peut faire. Parce que je sais par exemple que sur la rémunération on a déjà effectué une modification, il n'y a pas très longtemps. Je le note.

Participant : Bah, c'est dans l'idée en fait lorsque on Co crée des formations, on crée des formations à plusieurs et on n'est pas forcément dans une formation de salarié mais d'entrepreneur. Si on est deux on est 50%, 50% ou si on est 3, on prend 30% chacun. Ok merci.

Cécile : Ok, ça doit être faisable. Je me renseignerai là-dessus.

Leandro : Je vais juste prendre la parole rapidement pour deux points. Le temps que je dise mon point numéro 2, mon point numéro 1, est ce que Cécile vous pouvez relancer le partage d'écran uniquement sur la fenêtre de votre navigateur pour qu'on évite de voir la barre de tâche à coté et les fonds qui sont derrière.

Quand vous retournez en bas vous trouverez « Share Wind » et vous choisissez de partager que l'écran d'écran mode.

Et pour cela je vais juste dire une chose à tous, pourquoi, il est important

Cécile : Pour cela je vais juste vous dire une chose à tous, pourquoi il est important de... Il y'a une petite chose qu'elle a expliqué au tout départ, c'est le contrat avec le formateur. Il est important de signer un contrat avec le formateur en sous-traitant ou en Co créateur puisque la directe en 4 contrôles, c'est le premier truc. La directe va regarder d'où viennent les fonds de formations que vous touchez directement. Donc, je vous conseille de ne jamais toucher un fond de formation directement et il va regarder une 2eme chose : qui sont les sous-traitants avec qui vous bossez. Donc, il va être hyper important d'avoir un suivi de formation et d'un suivi de contrat avec les sous-traitants parce que dès le moment ou vous n'avez pas de contrat vous travaillez en noir en fait, même si vous avez une facture, même si vous avez tous ça. Ils sont très bêtes sur ce détail là. Donc vous trouverez dans la formation les contrats de la sous-traitance et vous le trouverez aussi sur Dendreo aussi le contrat que nous utilisons.

Cécile, vous ne l'avez pas trouvé, mais, c'est tout bas. Vous voyez ou vous avez un trait vert tous au long de votre écran.

Cécile : Oui et j'ai un new Share.

Leandro : Voilà et vous sélectionnez new Share et vous sélectionnez la fenêtre de chrome.

Cécile : La fenêtre de chrome.

Leandro : Normalement dans la liste de new share qui vient de s'afficher.

Cécile : En fait, j'ai Desktop one, White board... Je n'ai pas la fenêtre de chrome.

Leandro : Ou alors si vous pouvez justement mettre chrome en plein écran.

Cécile : Ah, attendez, ah si c'est bon. Normalement c'est bon.

Leandro : Voilà. Parfait. Est-ce qu'il y'a une personne qui a d'autres questions sur les sous-traitants.



Participant : Leandro, il y'a une chose que tu as dit que je n'ai pas compris. Donc, par rapport au contrat ça c'est clair. Sans contrat c'est considéré comme travailler en noir. Mais, la 1ere chose tu as d'où venait les fonds de formation.

Leandro : Donc, voilà. Alors, en fait c'est quelque chose que je dis dans la formation. Il regarde par qui vous êtes payés. Si vous êtes payés directement par un OPCA donc c'est ce qu'on appelle en subrogation ou si c'est votre client qui vous paye et lui se fait rembourser.

Donc, si le client vous paye vous et se fait rembourser, donc, il n'y a aucun soucis. Ça ne vous regarde pas. Par contre si le client demande à ce que l'OPCA qui vous paye directement, du coup c'est une alerte chez eux et c'est quelque chose qu'il n'aime pas.

Donc vous avez le droit. Clairement, ils y'a quelques-uns qui peuvent vous obliger à l'accepter. Mais du coup c'est le premier truc qu'ils vont chercher. Et si sur ces formations-là vous n'êtes pas carrés et bah ils vous tombent dessus parce que c'est exactement c'est le premier dossier là qu'ils cherchent.

Ils cherchent en 1<sup>er</sup> les dossiers ou le financement est direct par une OPCA et ensuite ils cherchent les dossiers ou vous avez un sous-traitant.

Participant : Ok, merci pour ce truc-là.

Leandro : Je redonne la parole à Cécile à moins que vous ayez des questions. On continue Cécile.

Cécile : C'est tout bon. Alors, je passe sur la partie entreprise. Donc la partie entreprise c'est là ou vous allez retrouver les différents participants. Vous allez devoir rajouter les différents participants que ce soit des particuliers ou des entreprises. Donc, l'idée c'est que Dendreo propose d'avoir en fait dans son fichier et de dissocier en fait des fiches de particulier des personnes qui vont suivre la formation, mais aussi des entreprises qui vont vous solliciter pour des formations pour leurs employés. Donc là on a la possibilité d'ajouter un particulier. Donc là pareil, comme tout à l'heure, je vais créer un compte démo pour que vous puissiez voir à quoi ça ressemble. Donc, voilà, j'ai pas mal de données que je vais pouvoir enregistrer et ça ce qui est important parce que ce sont des champs que je vais pouvoir retrouver dans mes fameuses colonnes de tableau quand j'aurai besoin de les exporter. Donc, il y'en a déjà pas mal. On a la possibilité de demander à l'équipe technique à tout moment de rajouter des champs. S'il y'a des champs qui sont pour vous très important à afficher sur le logiciel, n'hésitez pas à le demander, on peut le faire. On peut le développer, ça n'a pas de surcout et ça peut vraiment vous dépanner sur votre utilisation du logiciel et ici en fait on va pouvoir indiquer un mode de financement par défaut. Donc, ça vous e retrouvez au moment où vous allez facturer votre formation. Vous allez pouvoir faire de la double facturation par exemple. Si ce particulier financé à 50% par un pôle emploi, vous retrouverez le financement par défaut et la possibilité d'ajouter un 2eme financement.

Donc là j'enregistre un compte. Tout ce qu'il y' a de plus basique. Je retourne sur mon tableau. Là vous voyez que le particulier est venu s'afficher et je vais à coté ajouter une entreprise : Démo entreprise x.

Je vais pouvoir attacher un commercial si jamais vous travaillez avec des commerciaux qui seront en contact direct avec les entreprises. Donc là je vais pouvoir indiquer tout un tas de chose exactement comme le particulier tout à l'heure. Donc là j'ai aouté mon entreprise. Et dans cette entreprise je vais pouvoir ajouter des participants que je vais pouvoir identifier tout à l'heure lorsque je vais vouloir les ajouter à mes formations.



Alors là, ajouter. Donc, là sur une fiche d'une entreprise vous voyez qu'on peut les distinguer par le petit dessin et sur une entreprise je vais retrouver mon participant.

Alors, je retourne sur mon tableau principal. Donc là on retrouve son système de colonne. Donc, je vous remontre parce que il est important parce que su ces colonnes là on va pouvoir afficher. C'est pour ça que je disais que c'est important. C'est là que vous allez pouvoir en fait afficher les champs qui vous intéresse vraiment sur ce tableau et toujours la possibilité d'exporter mes données.

Donc, en fait vous avez la possibilité pour une entreprise. Donc là je vais entrer directement sur mon tableau d'entreprise d'ajouter à la fois un participant mais aussi d'ajouter un contact. Le contact va être la personne avec laquelle vous allez échanger et pour tous ce qui va être validation d'un devis ou règlement des factures. Et je vais pouvoir ajouter plusieurs contacts pour une seule entreprise. Il n'y aura aucuns soucis là-dessus. Je vais pouvoir me faire aussi une to do list pour cette entreprise. Donc, exactement le même système que ce qu'on a vu tout à l'heure. Je vais pouvoir ajouter ma to do list et l'attribuer à un des utilisateurs que j'ai sur le logiciel. Je vais pouvoir également afficher les prochaines relances commerciales programmées pour cette entreprise. Donc là on retrouve notre outil de suivi commercial qu'on va voir en détail juste après et ça va s'afficher sur le tableau principal de mon entreprise. Donc là sous la catégorie suivie commercial, Donc c'est là où je vais pouvoir ajouter des actions commerciales pour une entreprise donnée. Donc là je vais cliquer sur ajouter une action commerciale. Donc là on m'a dit qu'en fait pour pouvoir définir un contact il faut que j'ai un contact au niveau de mon entreprise. Donc je vais ajouter un contact. Et voici.

Suivi commercial.

Ajouter une action commerciale.

Et je vais pouvoir... donc là j'ai mon interlocuteur qui est venu s'ajouter. Je vais pouvoir indiquer une catégorie de suivi commercial. Donc là j'ai trois catégories qui sont mises par défaut. Mais il faut savoir que je vais pouvoir à tout moment en ajouter ou supprimer sur mon panneau de configuration. Je montrerai ça tout à l'heure. C'est comme pour les questionnaires. Je vais pouvoir ajouter des catégories de relance commerciale et pareille pour la priorité. Donc là j'ai : haute, normale et faible. Mais je vais pouvoir changer ces priorités-là ainsi qu'un compte rendu que je vais pouvoir enregistrer ainsi qu'une date de relance. Donc là je mets une date de relance : 29/04/2016.

Donc vous voyez ça reste assez intuitif et basique. Donc j'ajoute ma relance commerciale et donc là vous voyez que sur la droite j'ai la prochaine relance prévue pour ce contact-là. Et le dernier contact qui a eu lieu. Donc la date du dernier contact qu'on a eu avec cette personne. Et là quand je passe sur ma relance. Elle s'affiche ici, donc là on est sur la relance à effectuer et là on est sur la relance qui a été faite. Et une fois que j'aurais fait ma relance le 29, je vais pouvoir cliquer sur effectuer et indiquer la date de la prochaine relance si on a besoin d'une date de relance. Donc, voilà. Vous voyez pour le suivi commercial ça reste un outil assez simple mais qui va être assez intéressant parce que du coup il va venir derrière et s'afficher directement sur votre tableau de bord pour que vous puissiez avoir l'info quand il y'a une relance commerciale à effectuer dans les prochains jours.

Juste en dessous j'ai l'agenda de mon entreprise. Donc tout comme mon formateur, j'ai un agenda propre à mon entreprise. Donc ça veut dire que derrière je vais afficher uniquement les actions de formations qui sont liés à cette entreprise.



Idem pour les formations. Donc là les formations inter et intra. La différence entre les deux c'est que c'est une formation inter c'est quand c'est une formation qui va impliquer plusieurs entreprises pour une même formation. Une formation c'est sollicité par une seule entreprise qui m'a demandé une formation pour c'est collaborateur.

Juste en dessous j'ai l'affichage de mes participants, donc toujours sous forme de liste. La possibilité d'ajouter des participants tant que je le souhaite et la possibilité d'exporter mon listing de participant. Et juste en dessous j'ai mon historique de chaque participant. Donc là ça va me permettre d'afficher tout l'historique que chaque personne, chaque participant de cette entreprise pour pouvoir si jamais on a besoin de ressortir un bilan pour une entreprise donnée, je vais pouvoir les exporter les tableaux de données.

Et tout en dessous on a les factures. Donc, il s'agira d'affecter les factures qui ont été émises pour cette entreprise-là. Voilà, donc sur la partie entreprise. Donc si je me mets sur l'affiche d'un particulier, donc on verra qu'on va trouver exactement les mêmes choses avec le suivi commercial, l'agenda, les formations, les factures et la partie documents dont je parlais aux tous débuts. Donc, voilà pour la partie entreprise.

Donc c'est important en fait quand on va démarrer avec Dendreo, de bien enregistrer ces formateurs ensuite ces entreprises avant de démarrer en fait son catalogue de formation et le fait de pouvoir le programmer et les configurer. Parce que derrière comme vous avez enregistré toutes vos entreprises et vos participants vous pourrez, une fois que vous avez créé votre formation lui attribuer l'entreprise présente dans Dendreo et le formateur.

Est-ce qu'il y'avait des questions sur la partie entreprise ?

Leandro : Alors je vais anticiper certaines questions pour ceux qui voyaient que c'est une tâche fastidieuse surtout quand on vend les formations en ligne. Il est prévu avec Etienne le responsable de Dendreo, ils ont une API qui permet de relier un peu d'autres applications à cette fiche d'entreprise et qui permet quand vous faites une vente de pouvoir remplir ces fiches-là automatiquement. Et Etienne il est entrain, nous devons juste en discuter après cette réunion pour qu'il facilite ça pour les info preneurs que vous êtes pour pouvoir justement relier facilement un logiciel de paiement ou un formulaire de paiement que vous pouvez avoir à Dendreo pour que cela auto remplisse les fiches entreprise ou particulier de manière à ce que vous n'ayez plus à remplir vos fiches vous-mêmes. Et ensuite vous verrez l'automatisation que vous allez pouvoir faire grâce à ce site que je vais expliquer un peu plus tard.

#### Cécile : Tout à fait.

Leandro : C'est-à-dire que vous ça va vous faciliter le travail énormément. C'est-à-dire une fois que quelqu'un achète votre formation, tout de suite ça génère cette fiche et vous verrez ensuite que ça va générer du coup les contrats de conséquences.

Alors, est ce qu'il y'a des questions à ce propos là ou Cécile veux-tu compléter mon propos peut-être.

Cécile : Non, c'est très bien ça par rapport à l'API, c'est quelque chose qu'on peut mettre en place justement en créant des ponts en fait entre certains logiciels et Dendreo. Donc, là en l'occurrence c'est vrai que l'idée c'est de pouvoir automatiser tout ça. Tout à fait.

Leandro : Donc, là il n'y a pas de question. Donc, nous allons passer à la prochaine fenêtre.



Cécile : Allez ! C'est parti. Donc je passe sur le sujet commercial. Donc là je reviens rapidement dessus parce qu'on l'a finalement vu avec la partie entreprise. Sur le suivi commercial ça va être la possibilité d'ajouter des tâches commerciale. Mais pour l'ensemble de l'organisme de formation et pour l'ensemble des entreprises. Donc, en fait je vais pouvoir le faire à la fois sur une entreprise mais, également ici sur cette partie du suivie commercial en allant rechercher les différents contacts. Et du coup on a un affichage sous forme de fil créneau logique de toutes les actions à venir avec la plus récentes jusqu'à la plus ancienne qui va s'afficher en dessous et la possibilité de venir se faire des recherches par entreprise ou particulier pour un affichage filtré. Donc voilà.

Et puis si vous êtes amené à travailler avec des commerciaux qui sont vraiment dédiés à ça, vous avez la possibilité sur Dendreo, en fait, de créer des comptes utilisateurs qui sont des comptes utilisateurs commerciaux donc ils auront accès uniquement à leurs suivi commercial et du coup ça viendront s'afficher sur votre listing et vous aurez en fait les différentes actions faite par chaque commercial sur l'outil.

Donc, voilà le suivi commercial. S'il y'avait des questions sur le suivi ?

Pas de question.

Leandro : Alors, moi j'en ai une Cécile. On n'a pas eu l'occasion de parler avec Etienne. Beaucoup d'infos preneurs travaillent avec des affiliés, c'est à dire des personnes qui vendent de la formation pour eux. Est-ce que c'est possible d'adapter ce système de commerciaux, on va dire sur les systèmes des affiliés pour que les affiliés puisent éventuellement... Mais je ne sais pas si ça va intéresser certains d'entre vous de voir combien ils auront vendu et comment ça se passe pour eux, peut être. Je ne sais pas si c'est intéressant.

Cécile : Moi je pense qu'un affilié pourrait tout à fait avoir un statut de commercial finalement sur Dendreo par rapport à son activité. Et c'est vrai ça va vous permettre justement de pouvoir visualiser en direct les différentes actions d'affiliés. Après il faut savoir qu'un affilié est pris comme un utilisateur, enfin, un commercial est compris comme un utilisateur. Ça veut dire que si vous êtes limité en nombre d'utilisateurs il faudra juste voir à quel point vous, en fin déjà si vous avez beaucoup d'affiliés qui travaillent pour vous, si c'est pertinent de les faire passer pour des utilisateurs de Dendreo. Mais, c'est tout à fait possible.

Leandro : Ok, merci. S'll n'y a pas d'autres questions nous allons pouvoir passer à la session suivante.

Cécile : C'est partie. Donc là je ne vais pas passer sur la formation inter et intra. Vous allez comprendre vite pourquoi. Parce que l'idée c'est qu'on va d'abord créer le, donc, un module de formation au sein du catalogue. Donc le catalogue c'est ou là je vais pouvoir recenser tous mes modules puis je vais pouvoir les créer et derrière une fois qu'ils sont créés, je vais pouvoir venir le programmer et en faire des actions de formation. Donc, là je suis sur mon catalogue dans lequel je vais pouvoir réer une formation. Donc un intitulé : (Démo) Naturopathie. On a parlé tout à l'heure. Je vais pouvoir indiquer le type de public visé, les prérequis. Donc là on est d'accord, il n'y a pas de champs obligatoires. Donc là vous allez vraiment rentrer ce que vous voulez, ce dont ce que vous avez besoin, ce que vous voulez qu'l soit affiché sur votre catalogue. Ce qui est sur du catalogue, c'est la possibilité d'afficher ou non une formation sur un catalogue pour éviter qu'en fait sur une formation vous n'avez pas besoin, vous n'allez pas forcément la commercialiser mais vous voulez la garder dans votre catalogue, vous pouvez indiquer que ce module est absent du catalogue à ce moment là. Il sera toujours dans Dendreo mais il ne sera pas affiché dans le catalogue.



La catégorie. Donc, là on deux catégories sui sont préenregistrés : informatique et management. Mais dans votre configuration vous pouvez ajoutez autant de catégories que vous le souhaiterez. Donc ça sera des champs libres que vous pouvez ajouter à la main.

La spécialité (BPF) ça va être la spécialité à enregistrer qui va permettre en fait de mettre à jours votre bilan pédagogique. Donc c'est important de bien le renseigner. Donc on va mettre quelque chose au hasard. Et le format code, donc là pareil ça va alimenter votre bilan pédagogique. Donc, il faudra trouver le bon format à code pour le type de formation que vous allez donner et voilà. En dessous vous allez pouvoir indiquer, donc là j'imagine que c'et un camp qui a été rajouté dans le cas de formation en ligne. Vous allez pouvoir indiquer le lien vidéo cers cette formation s'il s'agit d'une formation en ligne.

En dessous vous allez pouvoir ajouter un prix de vente. Donc, là par exemple je vais mettre par défaut 1000€ et un formateur par défaut donc ça va être donc là vous allez pouvoir ajouter votre formateur dès cette partie là mais sachez que c'et un formateur par défaut. Donc ça ne sera pas figé. Vous pourrez venir le modifier si besoin plus tard.

Et en dessous vous allez pouvoir indiquer un planning de formation type. Donc, s'il s'agit d'une formation sur une journée, vous pouvez juste intituler la journée 1et si vous avez une formation qui s'étale sur deux ou trois jours vous pouvez ajouter autant de journée type que vous voudrez. Donc là je vais dire que c'est une formation sous 6 heures. Et là je vais pouvoir indiquer ma 2eme journée et vous allez voir pourquoi c'est intéressant. C'est parce que une foi que je vais programmer cette formation, ces deux journée par défaut seront prédéfinis sur mon agenda.

Donc voilà, j'ai fait ma formation. Donc j'ai créé mon module de formation. Je vais pouvoir maintenant la programmer. Alors comme je vous ai montré tout à l'heure on a plusieurs façons de programmer une formation. Donc là directement via mon catalogue j'ai jute à cliquer sur programmer cette formation, soit via ce bouton sot directement sur le sous-menu à gauche. Donc, je clique sur programmer et en fait ce que je vais faire c'est que je vais mettre sur la date sur laquelle je souhaite programmer ma formation. Par exemple la semaine du 25 mai et je vais faire un glisser/Déposer de ma formation sur mon agenda. Je valide et là je viens de programmer ma formation. Sur je me remets dans l'agenda du tout début juste pour vous montrer. Quand je clique sur programmer vous voyez que ma formation Démo Naturopathie et venu s'afficher et en fait je vais pouvoir également venir la programmer en faisant un glisser/Déposer et là on sera sur une autre formation en fait.

On m'indique en fait qu'il faudra des journées type. On regardera ça tout à l'heur. Donc là je vais cliquer sur la formation que je viens de programmer "Démo naturopathie". Je clique dessus. Et du cou là j'arrive sur le panneau principal de mon action de formation. Donc là on n'est plus sur un module. On est sur une action ce qui est prêt en fait à être configuré et actuel.

Donc comment ça se présente ? Donc là je vais pouvoir indiquer l'étape de ma formation. Il faut savoir que l'étape tout comme le questionnaire et comme les différentes catégories de module, je vais pouvoir en ajouter autant que je souhaite. Donc là j'ai : programmer, réaliser, clôturer archiver, etc...Donc là je mets. Donc à 0/1 pour l'instant défaut programmer. Donc je retrouve ma check List. Ma check List lié à cette action de formation et dès que je fais mes différente actions, je valide et je passe de 1/1.

Les recettes, donc là pour l'instant on est à zéro parce qu'on n'a enregistré aucun participant. Le nombre d'heure, donc là on trouve 12h de formation. Alors juste en dessous de mon résumé j'ai la



sous-catégorie budget. Donc là je retrouve le budget donc du coup de ma formation qui est 1000€. J'ai la rémunération de mon formateur qui est venu se répercuter. Donc là les 50€ que j'ai indiqué tout à l'heure qui viennent de s'indiquer mais vous allez pouvoir modifier si par exemple pour cette formation là le formateur est rémunéré de 60€ l'heure, je vais pouvoir l'indiquer ici. Et là le nombre d'heure qui est bien affiché à 12 heures.

Et en dessous je vais pouvoir ajouter des lignes de budgets autant que je souhaite. Donc, si par exemple j'ai une dépense particulière pour cette formation je dois l'indique que ce soit : une dépense, une recette ou une rémunération formateur si j'ai un 2eme formateur par exemple enregistré sur cette formation. Et je vais pouvoir indiquer si je souhaite la refacturer ou non au client son intitulé le prix unitaire et sa quantité. Donc ça se sont des lignes de budgets que vous pouvez en ajoutez au tant que vous le souhaitez. Vous allez pouvoir également dans la configuration créer des budgets types, des lignes de budgets types qui vont venir se répercuter directement sur votre tableau de budget. Vous n'aurez pas à les ajouter à chaque fois, ils viendront systématiquement se rajouter.

Je me mets, donc, sur les différentes modules. Donc en fait sur cette partie-là je vais pouvoir ajouter des modules de formations ou de différents modules ou différents créneaux de formation. C'est parce qu'il faut comprendre, en fait, là on n'est plus dans le module qu'on a créé sur le catalogue, en effet. On est vraiment sur une action globale de formation à laquelle je vais pouvoir ajouter, si par exemple dans la Naturopathie, j'ai besoin d'ajouter un autre module qui est présent dans mon catalogue. Je vais pouvoir le faire à ce niveau-là. Je vais pouvoir ici modifier, ajouter ou supprimer des créneaux. Donc là par défaut j'ai deux créneaux de formation. Par défaut ils ont été mis de 10h à 16h parce que quand je l'ai indiqué sur mon agenda, je l'ai mis à partir de 10h. Mais, je vais pouvoir modifier mes horaires de formations. Ça va se mettre à jours directement sur mon tableau parce que par défaut j'ai mis 6h. Et je vais pouvoir si besoin ajouter un nouveau créneau de formation.

Donc là sur cette action-là, j'ai trois journées de formations. Je vais pouvoir l'ajouter sur la date du 27 mai 2016 de 10h à 16h. Je valide. ET je viens d'ajouter un 3eme créneau de formation.

Je vais pouvoir modifier l'affichage de mon agenda. Donc là sous forme de Listing. Juste en dessous, je vais pouvoir en fait venir soit modifier le formateur qui est déjà présent, soit ajouter un nouveau formateur. Donc là je décide finalement que ça ne sera pas M. Dupont. Donc, en l'occurrence je n'ai qu'un seul formateur présent sur mon fichier, mais, je vais pouvoir venir ajouter le formateur dont je vais avoir besoin.

Et en dessous je vais pouvoir détailler le stuffing par créneau. Donc, là ça va être intéressant à partir du moment où j'ai plusieurs formateurs sur une seule et même formation. Je vais pouvoir en fait détailler le nombre d'heures et l'exécuter par chaque formateur.

Juste en dessous j'ai la partie participant. Donc, c'est là en fait que je vais pouvoir récupérer mes différents participants. Alors je vais sur ajouter. Ici, je vais pouvoir soit ajouter une entreprise que j'ai enregistré sur Dendreo. Donc, là par exemple l'entreprise x. Valider. Et en fait on va me demander soit devenir identifiés des participants intégrés à cette entreprise, soit d'ajouter des participants non identifiés. Par exemple, vous allez intervenir au près d'une entreprise et il va vous dire il y'aura 8 participants qui ne sont forcément identifiés et on n'a pas besoin de les identifier. Dans ce cas, je vais pouvoir ajouter 8 participants et ils vont venir s'ajouter directement. Je vais pouvoir ajouter un participant identifié donc Par exemple, disons, Fréderic. Et je vais pouvoir également ajouter un participant non-identifié pour l'instant que je vais pouvoir identifier directement sur cette partie-là. Il



suffira pour cela de créer et d'indiquer une nouvelle fiche et là en fait je vais pouvoir indiquer mon nouveau participant. Et voici. Et là je devrai ajouter mon dernier participant sera un particulier.

Donc, j'ai tous mes participants qui sont enregistrés sur Dendreo. J'aurai la possibilité d'indiquer un prix différent, de renseigner un tarif particulier pour un participant. Il suffira de cliquer sur le petit crayon et d'afficher un tarif par exemple 500€ pour ce participant là. Et ça va venir s'implémenter directement.

Je vais pouvoir afficher un relevé de présence. Donc, le relevé de présence donc là en l'occurrence en formation en ligne ça peut être intéressant pour notifier qui a réellement participé à telle ou telle formation. Ça va être intéressant sur la partie indicateur de performance parce que du coup ça va vous indiquer que vous avez eu tant de participants sur une telle formation à te moment. Donc, là vous n'aurez pas à cliquer un par un. Vous aurez juste à cliquer au dessus de chaque colonne pour tous les valider par défaut. Et ici je vais avoir un Listing de mes participants avec la possibilité d'exporter ce Listing. Et toujours mes colonnes que je vais pouvoir indiquer.

Juste en dessous j'ai mes emails. Donc ça va être les emails que je vais pouvoir adresser à mes différents participants identifiés. Donc là évidement tous ceux qui n'ont pas été identifiés n'ont pas d'adresse emails. Je ne vais pas les envoyer des emails logiquement. Et tous ceux qui sont identifiés je vais leur envoyer des emails selon des critères que j'aurais définit dans mon panneau de configuration. Donc là par défaut indiqué au moment de l'inscription. La validation de votre inscription, l'accusé de réception, le refus et l'envoie des questionnaires. Donc ça sent des mails qui ont été mis à titre d'exemple par défaut. Mais, vous allez pouvoir tout à fait reconfigurer tout ça.

Comment ça marche. Je clique sur le petit bouton d'envoie d'email. J'ai une box qui s'ouvre alors normalement vous devriez l'avoir avec l'email qui et prévu pour ce participant. J'aurai juste à cliquer sur envoyer et ça va envoyer l'email avec le fameux questionnaire dont on parlait tout à l'heure qui a été généré automatiquement. Donc voilà pour la partie émail. Ça reste un outil d'envoie assez basique. L'idée c'et que nous on aimera pousser un peu cet outil là donc comme je vous parlais tout à l'heure de la possibilité d'améliorer certains outil sur Dendreo. Aujourd'hui, on n'a pas la possibilité d'envoyer une pièce jointe avec son émail mais c'est un outil sur lequel on travaille pour qu'il puisse être effectif d'ici le mois prochain, à priori. Ça sera effectif. On pourra ajouter une pièce jointe. Mais, pour l'instant, Il s'agit d'envoyer vraiment des emails très basiques depuis Dendreo. En revanche à tout moment vous souhaitez envoyez des emails aux différents participants d'une action de formation. Il vous suffira d'exporter le Listing et de l'envoyer via votre outil habituel.

On passe pour la partie financement. Donc, la partie financement ça va être là ou vous allez pouvoir générer vos factures. Comment ça fonctionne ? Il suffit de cliquer sur «Ajouter un financement". Donc, le bouton "ajouter un financement". Je retrouve men entité financière. Donc la première personne que je retrouve c'est mon particulier/ Donc là par exemple ou je vais pouvoir indiquer que ce particulier là va être financé par pole emploi par exemple. Je vais pouvoir chercher le pole emploi qui va financer cette action-là. Donc là une fois que j'ai enregistré mes données, je vais pouvoir indiquer le montant que le pole emploi va prendre en charge, par exemple il prend en charge à hauteur de 50%. Et donc là en fait vous voyez que j'ai une facture qui est prêt à être généré pour le pole emploi. J'ajoute donc un second financement pour compléter le premier financement de mon particulier. Et là en fait j'indique que c'est le particulier qui va compléter ce financement et il me restera les 500€ à financer. Donc, j'ajoute et voilà, j'ai ma 2eme facture qui est prête à être généré.



Je fais la même chose pour une entreprise. Donc là, j'ai sélectionné l'entreprise X. Le type de financement, là je vais pouvoir par exemple venir sélectionner un OPCA. Trouver et indiquer la catégorie du BPF. ET venir récupérer mon OPCA financeur. Ils sont enregistrés ici, vous allez pouvoir en fait rajouter si vous ne les trouver pas dans la liste en sachant que c'est normalement c'est assez exhaustif, on a pas mal. Mais si vous ne les trouvez pas vous pouvez à tout moment en rajouter. Mais en tout cas ici, ils sont à priori enregistrés. Et par exemple, l'OPCA, je vais lui faire générer 5000€ et mon dernier financement avec les 3500€ à compléter par l'entreprise.

Et voici. Donc là, vous voyez que j'ai 4factures qui sont prêtes à être générés. Je vais pouvoir à tout moment en fait le modifier avant de le générer complètement. I j'ai besoin de compléter une adresse, d'indiquer ou de modifier la date d'émission, de faire une remarque spécifique sur la facture. Je vais pouvoir le faire à ce moment là. Je vais pouvoir également indiquer une remise en pourcentage sur la formation et ne pas facturer la TVA.

Vous verrez également, lorsque ce particulier-là admettait qu'il était pris sur plusieurs formations, s'il n'a pas été facturé sur les autre formations, en fait vous allez pouvoir ajouter les autres montants qu'il doit au centre de formation et ça va lui générer une facture pour l'ensemble de formation qui ont été suivi par ce particulier. Sou vous avez besoin ou l'envie de tout regrouper sur une même facture. Donc, là je valide et vous voyez que j'ai ma première facture qui a été validée. Et pour les autres il suffira de cliquer sur facturer. Donc, là vous voyez j'ai facturé mes différentes factures. Je vais aller dans facture là je retrouve mes différentes factures qui ont été générées. Je vais pouvoir les ouvrir. Donc, je vous montrerai tout à l'heure qu'on peut avoir ouvrir par ce billet là mais aussi par la partie document jute en dessous.

Je vais pouvoir aussi les modifier à ce niveau là. Pareil là, si j'ai besoin de modifier une adresse et d'indiquer une date de paiement si la facture était réglée. Mais je vais pouvoir également y mettre une facture d'avoir pour annuler cette facture aussi si j'ai besoin e l'annuler et mettre une facture d'avoir et ne pas la supprimer. Donc là j'ai mes factures qui ont été générées, je vais vous montrer en fait à quoi ça va ressembler. Donc là on parlait des documents généré automatiquement par Dendreo. Donc, là on va voir ça de suite. Et juste sur la partie juste en dessous.

Donc en fait sur Dendreo, comme l'expliquait Leandro, a la possibilité en fait de générer automatiquement des documents. Si j'ai bien compris, il y'a deux documents qui sont déjà présents sur la base.

#### C'est bien ça Leandro ?

Leandro : Pour chacun d'entre vous, il a été vu avec Dendreo que les documents que moi j'avais créé pour mon activité, il les a créé pour que vous n'ayez qu'à les mettre dans votre espace et il m'a même dit qu'il va même voir par que ça soit une foi que vous avez créé votre espace, vos documents ils sont déjà dedans avec tous les documents que moi je vous ai donné. Donc vous aurez des documents faits par des avocats dont la valeur vient encore d'augmenter puisque je viens de faire des nouveaux documents et annuler les anciens et ils seront dans votre espace. C'est à dire que vous n'aurez même pas besoin de mettre votre nom et prénom parce qu'ils sont été programmés pour qu'ils s'auto-complètent vos coordonnées à vous. Donc, c'est à dire, là les documents sont dès le départ dans l'état utilisable pour vous-mêmes.



Cécile : Ok, super. Ce que je vous propose, c'est avant de partir justement vous proposer cette partie document qui est une partie assez importante, c'est de prendre vos questions sur ce qu'on venait de voir, puisque il y'avait pas mal de chose et ensuite on partira sur cette partie de document.

Est-ce que vous avez des questions ?

Participant : Oui, j'ai une question par rapport au participant ?

Cécile : Oui.

Participant : Est-ce qu'il est prévu avec une API de permettre la saisie automatique aux participants si c'est lié par exemple à un auto répondeur ou inversement. C'est-à-dire que si on met un formulaire par exemple d'inscription sur une formation numérique, les gens vont automatiquement payer en ligne. On récupère leurs coordonnées et est ce qu'il y'a un moyen automatiquement de les envoyer sur Dendreo ?

Cécile : En principe, justement, via l'API dont on parlait tout à l'heure, comme on a dit qu'on a la possibilité de faire interagir plusieurs Dendreo avec d'autres logiciels que si eux même le permettre. L'idée c'est de pouvoir émerger ces deux logiciels pour que lorsque une personne va enregistrer ces données dans un formulaire que vous utilisez ça puisse venir s'implémenter sur Dendreo. A demandera justement un développement particulier. Alors, je ne sais pas ce qui était convenu avec Etienne justement par rapport à ça.

Leandro : Pour répondre à ça directement, Il est prévu qu'Etienne travaille sur ce sujet-là pour que ça soit facilité pour vous. Normalement que c'est prévu pour que ça soit mis en place, je n'ai pas le calendrier, mais sur le principe pour l'instant 'on peut le faire avec l'API et Etienne est sensé voir pour faciliter encore la chose pour vous.

Cécile : Ok.

Emanuel : Est-ce que Leandro, tu sais au niveau de l'API avec quoi ça fonctionnait, est ce que ça fonctionnait avec SG Auto répondeur ? Est-ce que ça fonctionnait avec des choses comme Leony Box ? Des choses un peu plus courantes qu'on utilise.

Leandro : Alors, moi j'ai plutôt une question à Cécile par rapport ce qu'a dit Emanuel. Il est possible d'importer un fichier CSV de client ?

Cécile : Oui, alors, en fait Dendreo propose d'intégrer via des masques d'imports, donc, nous, on vous envoie des masques qui sont des fichiers Excel vides avec des colonnes que vous pouvez venir remplir en copier/coller et Dendreo se charge d'importer ces données-là sur votre plateforme.

Leandro : ça veut dire qu'aujourd'hui si on exporte nos contacts de viber de SG ou peu importe où ça vient et le mettre ensuite dans Dendreo, ça permet justement de créer ces fiches.

Cécile : Oui, tout à fait. C'est possible après en sachant que justement l'idée c'est qu'à terme les choses puissent se faire automatiquement aujourd'hui si vous utilisez des logiciels pour récupérer les différentes données de vos participants. L'ide c'est justement de faire fonctionner notre API pour que ça puisse se faire automatiquement et qu'ils n'ont pas forcément de délais entre le moment ou vous nous envoyer votre fichier et le moment ou en fait on va l'emporter sur Dendreo.



Donc là ça sera à voir justement avec Etienne sur la partie technique, comment on va pouvoir intégrer tous ça.

Leandro : Donc, ça va être assez simple à faire, je pense que ça va être même très vite parce qu'il y'a des gens au premier niveau où il suffira tout simplement de préparer un masque. Même mon équipe pourra travailler dessus. C'est-à-dire préparer un masque qui va tout simplement apporter, quand vous faites un export de chez Viber ou SG Auto répondeur. Ils te donnent un fichier CSV à leurs formats et donc il est possible que nous on prenne ces fichiers CSV là et qu'on craie un publipostage tout simplement pour compléter le masque de Dendreo et du coup il n'y aura plus qu'il auto complétera le CSV de Dendreo et il ne vous restera plus qu'à l'apporter sur Dendreo derrière. Donc ça nécessitera peut être une action manuelle de votre part, en fin de journée vous pouvez par exemple récupérer la liste de vos contacts, de vos clients et l'apporter sur Dendreo en quelques instants, quoi.

Emanuel : Oui, et ça peut s'automatiser aussi. Je fais des choses répétitives comme ça avec auto mateur Mac ou comme ça ou on peut développer des petits procès...

Leandro : Et bien tu viens me donner la réponse à ça, je vais tout simplement trouver quelqu'un qui va me créer l'auto mateur pour Mac pour cette question. Par contre pour Windows je vais trouver une autre solution.

Emanuel : On pourra en parler mais il y'a des outils que moi je ne maitrise pas encore. Mais je sais qu'il y'a des outils en ligne qui permette de faire peut-être l'automatisation. C'est efficace, il y'a peut-être une petite technique.

Cécile : Après ça vaut le coup justement de pouvoir échanger justement avec l'équipe technique làdessus pour savoir selon les outils que vous utilisez actuellement pour récupérer ces informations là et savoir si les leviers sont faisables déjà simplement s'il se trouve des logiciels qui est très facile à mettre en place pour Dendreo et ces logiciels-là. Et après du coup il faut vraiment voir avec l'équipe technique.

Leandro : Juste pour vous dire, ils ont un temps de réaction très, très rapide au niveau de l'équipe technique donc vous pouvez retourner vers eux. Vous avez un temps de réaction comme vous pourriez l'avoir du temps à Leony Box à leurs débuts, du temps du SG quand ils développaient les nouvelles choses pour eux.

Florence, tu lèves la main, tu peux aller.

Florence : En technique, je ne connais rien. Je suis u petit peu largué, je ne sais vraiment rien. Mais dans l'idée, ce qui serait vraiment super c'est que quand quelqu'un s'inscrit à la formation en ligne, s'il puisse faire la différence entre ce qu'il vent en affilié ou pas comme ça directement, si ça pouvait se mettre directement sur Dendreo. C'est génial quoi.

Cécile : Alors, ça pour le coup ça sera un champ. Ça fera partie des champs personnalisé à rajouter sur la fiche d'un participant de pouvoir indiquer d'où vient ce participant, s'il vient d'un affilié ou pas d'un affilié justement. Je pense que là pour le coup je pense qu'on peut déjà faire la demande à l'équipe technique alors comme je vous montrais via ce bouton support, vous pouvez leur faire des demandes d'ajouts de champs. Ça peut être déjà être intéressant pour vous d'avoir ce champ une fois qu'il y'aura l'automatisation ça pourra être indiqué directement sur le fichier du participant.



Leandro : Alors, n'hésitez pas de poser des questions pour cette partie-là, c'est peut-être la partie la plus importante que vous avez dans ce logiciel et pour votre activité. Je t'ai vu enlever la main Emanuel, je vais te donner la parole tout de suite. Je vais juste vous rappeler pourquoi on peut mettre des dates et des périodes de formations et c'est ce qu'il va automatiquement générer les dates et les périodes sous vos documents pour les financements pour vos clients. Et donc, des documents qui s'auto complètent, c'est un bonheur et c'est surtout que ça ne va vous prendre que quelques instants, quoi, d'apporter un fichier contact de votre auto répondeur vers ce logiciel.

Emanuel à toi.

Emanuel : Deux choses en fait. Merci Fabrice dans la remarque dans le chat. C'est le nom qui me manquait. C'était ça. Je ne suis pas vraiment spécialiste dans ça mais c'est qui permet l'automatisation en ligne.

Et mon autre question, elle venait par rapport à la présence. Il y'a un moment ou Cécile tu disais que tout le monde pouvait cheké la présence des participants ou niveau de la formation.

La question aussi pour Leandro, est ce que au niveau des financements de nos clients, il est proportionnel à la présence qu'ils ont dans nos formations.

Leandro : Tu peux reformuler, s'il te plaît.

Emanuel : Disons que j'ai un client qui a la possibilité de se faire financer cette formation. Et je suppose que l'organisme qui va le financer va pouvoir une certitude qu'il était bien présent à la formation. Dans le cas des formations en ligne automatique... Alors, oui je te laisse parler pardon...

Leandro : Du coup cette réponse ne doit pas se trouver dans Dendreo. Alors, ça c'est une très bonne question et j'espère que tout le monde écoute la réponse. L'état va vous demander pour justifier la présence de quelqu'un dans la formation en ligne que vous lui donniez les logs de connexions. Et donc, ça c'est géré dans les plateformes ou vous hébergez votre formation. Donc, j'ai eu un mail de David Albert qui disait que comme quoi ça allait prochainement tout mis en place, c'est leur plus grosse priorité aujourd'hui en tout cas sur la plateforme PRESTO MARKET, de pouvoir donner les logs de connexions de vos clients et c'est ça que vous donnerez à l'OPCA pour justifier la présence. C'est aussi le cas de Leonybox, pour ceux qui sont sur Leonybox, c'est déjà implémenté et puis pour toute autre personne qui utilise une autre plateforme que Leonybox ou PRESTO MARKET, normalement tout ce qui est logiciel de formation en ligne doit vous permettre d'avoir les logs. J'ai eu une question ce matin d'une personne qui est présente aujourd'hui, donc je vais lui donner la réponse en direct qui disait : « oui mais notre formation fait plus d'heures que d'heures de vidéos puisque nous avons intégrés les temps de questions des exercices. ».

Alors dans la formation en ligne, il y'a une petite chose qui vient de sortir il n'y a pas très longtemps l'état est bien conscient qu'une personne peut se connecter sur votre plateforme pour regarder vos vidéos, appuyer sur un bouton lecture et puis partir faire la cuisine en attendant que la vidéo tourne au fond. Mais, ils sont bien conscients et ils savent le log de connexion que vous l'avez donné peut être du coup peut être complétement faussé puisque il ne peut pas être devant la formation. Du coup ils ont intégré une nouvelle chose pour la formation en ligne c'est qu'aujourd'hui vous avez l'obligation de toute façon, dans tous les cas de faire un exercice que ça soit un QCM ou autre en fin de formation pour vous montrer que la personne a suivi la formation et a réussi l'examen pour dire qu'elle l'a réussi ou pas. Alors, l'état du coup vient d'intégrer le fait que maintenant vous pouvez inclure le temps de la



formation et le temps de l'exercice, même s'ils sont théoriques. C'est-à-dire vous pouvez dire dans votre formation, il y a 10 heures de vidéos et 100 heures d'exercices même s'il est impossible de mesurer le temps d'exercices. Mais vous par contre vous pouvez garder une trace de l'exercice réalisé. Donc si vous demandez à quelqu'un de mettre en place en marketing un tunnel de vente et il faudra demander à la personne de prendre une photo de la réalisation du tunnel de vente. Ou alors sui vous demandez à quelqu'un de mettre en place un tunnel de vente, bah il va falloir que vous disiez à la personne de rédiger comment on l'a fait, expliquer étape par étape sur une feuille ou un document et vous devrez garder ce document-là.

Aussi bien si je prends ton exemple Emanuel, si tu vas former des thérapeutes sur la conduite de l'épanouissement de quelqu'un. Il va falloir que le thérapeute puisse par exemple écrire le résumé de ta formation pour savoir s'il a compris et c'est son exercice. Et donc tu peux dire que cet exercice dure 4 heures, 10 heures ou 20 heures. C'est à toi de le décider. Le financement sera considéré sur le temps que tu vas dire qu'il va prendre et puis la preuve de ce temps réalisé c'est la preuve que la personne l'a fait.

Emanuel : Merci. C'est très clair. J'ai demandé d'enregistrer une vidéo sur lequel ils détaillent les étapes sur lequel ils utilisent le procès de formation et on héberge cette vidéo sur YouTube en privé et on donne l'accès à l'état, quoi.

Leandro : Exactement. Encore là tu viens de trouver une solution plus simple que... Tu viens de simplifier simplement la solution pour beaucoup de personnes qui sont présente là aujourd'hui.

#### Emanuel : Ok, merci.

Leandro : Alors, oui vraiment prenez en considération que si beaucoup de gens qui se posent la question de se dire oui, mais, dans ma formation il y'a beaucoup de pratique parce qu'il faut le mettre en pratique et tout ça et vous avez intégré le temps de pratique quand vous avez dit que la formation faisait tant d'heures, les temps de pratiques sont vraiment pris en compte. Il faut juste garder la trace que cette personne a vraiment réalisé cette pratique.

Donc, si je donne un 2eme exemple, je vais prendre Farid par exemple qui a des formations commerciales. Si tu dis qu'ils peuvent apprendre à faire un entretien téléphonique et qu'il y'a dix heures de pratiques d'entretien téléphonique mais il va falloir un exemple, ce n'est forcément la bonne solution, demander à quelqu'un de rédiger son argumentaire de vente et de te donner la rédaction et éventuellement l'enregistrer et de le faire 4 ou 5 fois en ligne ou sur une vidéo ou sur un enregistrement audio pour prouver qu'il l'a bien mis en pratique. Voilà.

#### D'autres questions éventuellement ?

Allez y n'hésitez pas parce que là on va entamer une partie assez complexe, je pense pour Cécile. ET si vous n'avez pas tous compris avant, cette nouvelle partie restera assez compliquée pour vous. Et bah écoutez, c'est bon. On peut continuer Cécile.

Cécile : Et bah, c'est partie. Donc là la partie qu'on va voir c'est la partie document. Donc, c'est une partie assez importante puisqu'il s'agit des documents qu'ils vont être générés et du coup vous pouvez adresser aux différents interlocuteurs. Donc, avec Dendreo on a mis en place un système qui permet de générer des documents automatiquement. Donc, du coup il y'a un travail normalement qui est fait par le centre de formation ou en fait on prend l'ensemble de document qu'on a l'habitude d'utiliser comme une convention de formation, une facture, un devis, etc. Et on remplace tous les champs



dynamiques, donc ce sont des champs qui sont amenés à être modifiés comme la date, l'intitulé de la formation, les formateurs, etc... par ce qu'n appelle des tags.

Comment ça se présente. Donc là je vais me rendre directement, vous le voyez dans mon modèle de doc. Dans le modèle de do, c'est là en fait ou je vais pouvoir, ou j'ai stocké l'ensemble de mes documents. Donc, là on va voir, comme Leandro l'a expliqué tout à l'heure, vous allez avoir des documents qui vous seront déjà stocké sur Dendreo et vous n'aurez plus qu'à les générer au moment de la configuration de votre action de formation. Donc ça du coup, ça sera très pratique pour vous, mais l'idée c'est de vous montrer comment ça fonctionne si un jour vous êtes amené à devoir vous amener un nouveau.

Donc là vous voyez qu'on a plusieurs catégories. On a une catégorie : action de formation, action de formation par participant, action de formation par formateur, par entreprise et par financement et par module. ET du coup l'idée, c'est qu'en fait que chaque sous-catégorie on va intégrer les documents qui sont associés. Donc, par exemple, on sait que pour une entreprise on va avoir besoin de mettre des devis. Donc, c'est ici qu'on va retrouver nos différents devis. Et je vais vous montrer exactement comment ça fonctionne. Alors là pour se faire.

Là j'ai téléchargé un document qui est déjà présent sur Dendreo. Je vais vous l'ouvrir pour que vous voyiez à quoi ça ressemble. Alors je vais vous le partager tout de suite. Ah bah normalement vous le voyez.

Leandro : Non. Du coup il faut vraiment repartager l'écran avec ce document. Voilà. Parfait !

Cécile : C'est tout bon ! Alors là, j'ai devant moi un devis type qui était généré pour le centre de formation. Et donc vous voyez qu'à chaque fois que j'ai des données qui peuvent être du coup modifié en fonction de mon action, j'ai ce qu'on appelle des tags. Ce sont des bouts de code qui ont été intégré au document.

Donc là par exemple adresse, j'ai destinataire adresse, code postal, pays... Donc il faut vraiment tous renseigner avec l'intitulé, le nombre d'heure. Et en fait, l'idée c'est que Dendreo vous fournit des tags pour chaque élément dont vous allez avoir besoin. Ces tags là, vous pouvez les demander au support technique encore et toujours. Donc, vous pouvez les solliciter si vous ne trouvez pas un tag en question et ils vous les transmettront sans problème.

Leandro : Oui, je vais juste prévenir, que vous remarquerez que les tags pour votre centre de formation ont été déjà rajoutés et que sur les documents ils ont été déjà tagués pour toutes les situations que vous pouvez avoir. Alors là, il y'a une première version des documents et je vais en rajouter une seconde version de document à une couleur neutre et une mise en forme neutre pour que ça soit adapté, pour que vous n'ayez qu'à votre logo à mettre, si vous le souhaitez dessus. Et il suffit de télécharger le document, mettre votre logo et le déposer en ligne sur Dendreo.

Juste une petite chose. Sur certains documents, il y'a des conditions de ventes et de paiements qui ont été mis par défaut. Vous pouvez descendre Cécile sur ces documents-là. Là il y'a la condition de règlement. Et en fait sur les conditions de règlement, vous voyez qu'il y'a marqué soit au début de la prestation soit à la fin. Vous pouvez changer ça, c'est juste que ça était mis par défaut et voilà.

Cécille : Typiquement, là, je vais vous montrer par exemple comment on va pouvoir modifier un document. Donc là, j'ai téléchargé le devis. Donc, l'idée c'est que je le trouve sur mon ordinateur et par exemple je souhaite modifier l'acompte qui est demandé, je vais passer à 50%. Donc là tout



simplement, je modifie sur mon document le montant de l'acompte. J'ai par exemple envie de retirer l'adresse de ma raison sociale. Donc je peux modifier tous ce que je veux sur mon document, c'est un document Word. Et ensuite ce que je vais faire, c'est que je vais enregistrer sous document sous V2 pour qu'il puisse se trouver ensuite sur Dendreo. J'enregistre et je ferme mon document. Et donc là en fait l'idée c'est que je me retrouve sur ma partie model de doc et je vais venir télécharger mon nouveau devis. Donc je conserve bien ce qui a été créé en avant pour avoir un exemple et je vais ajouter un nouveau modèle de doc. Donc je vais l'appeler devis v2, sauvegardé. Et je vais venir rechercher mon devis. Donc là vous voyez bien, on est bien retourné sur le modèle de doc.

Leandro : C'est bon.

Cécile : Oui, c'est bon. Ok. Super !

Donc là je suis venu rechercher mon devis sur mon ordinateur. Et là je n'ai plus qu'à cliquer sur Uploader ma nouvelle version et vous voyez que mon devis et venu s'ajouter. Donc en fait c'est là vraiment ou je vais pouvoir modifier mes différents documents, les réintégrer sur Dendreo. Je vais pouvoir également supprimer des documents dont je n'ai pas besoin. Donc là il suffira de cliquer sur ce bouton là ou de venir uploader des nouvelles versions.

Leandro : je me permets juste de vous couper. Tu peux revenir Cécile sur le devis juste pour vous montrer une petite chose à tous.

Donc en on voit bien en haut à gauche qu'il y a marqué votre raison sociale à vous. Elle doit s'auto compléter, votre téléphone, votre mail... Vous pouvez le retirer si vous le voulez. Donc là ce sont vos coordonnées à vous. Vous voyez aussi que la déclaration d'activité est enregistrée sur le numéro de... Bah le numéro de déclaration d'activité s'auto remplit et la préfecture s'auto remplit aussi. Et là si on descend tous, tous en bas il y'a la partie légale aussi que vous trouverez sur tous documents, déclaration d'activité, donc le numéro se mettra là. La préfecture aussi. Votre Raison sociale, votre numéro de Siret, votre adresse, votre ville... Tout vas s'auto compléter. C'est-à-dire qu'aujourd'hui, il suffit juste quand vous allez dans Dendreo remplir votre fiche d à votre établissement, et puis les documents s'auto complètent, prend tous les endroits avec tous vos informations sue vous n'avez pas besoin de reprendre les documents pour mettre vos informations à vous. Tous ce qu'il faudra faire c'est de faire attention au mode du règlement et éventuellement aux règlements intérieurs s'il y'a des choses que vous vouliez modifier pour vous-mêmes.

Donc le reste, tous ce qui concerne votre identité, l'identité de vos clients aussi à ce niveau-là sera déjà auto complété.

Cécile : Donc voilà, à priori, c'est j'ai bien compris vous n'avez pas forcément à retoucher les codes, les tags parce qu'ils ont été déjà bien renseignés comme il fallait. Mais, vérifiez justement que tout est en norme par rapport à votre fonctionnement.

Leandro : Alors, juste pour compléter ça aussi. Ça, ça marche parce que vous êtes client de notre formation. Les documents ont été préparés pour les clients de notre formation. Si ça ne se passe pas automatiquement quand vous créez votre espace, vous venez nous voir et on vous les donnera. Ce n'est pas une chose que les autres clients de Dendreo pourraient avoir normalement. Ce sont des documents qui ont été créé avec mes supports et qui ont été créé pour nos clients à nous.

Cécile : C'est ça tout à fait. Et lorsque justement, il y'a un besoin de créer un document qui n'est pas enregistré. Les tags que je vous montrerai tous à l'heure, vous allez pouvoir les retrouver ici.



Normalement, vous voyez la petite fenêtre s'afficher et ce sont tous les tags qu'on va retrouver pour chaque intitulé.

Alors, je rentre sur mon action de formation pour voir comment ça va se présenter. Donc là je suis retourné sur Démo naturopathie de tout à l'heure. Et quand je vais aller sur le fichier de document. On va voir que le devis V2 est venu s'ajouter. Donc là je vais pouvoir soit le générer en format Word pour l'un de mes participants, soit le générer en PDF. Donc, en fait je vais pouvoir le générer un par un, mais aussi, je vais pouvoir générer un dossier en .ZIP ce qui fait que je n'aurai pas à les générer un par un si vous avez un grand nombre d'éventuel participants. L'idée que vous n'allez pas les faire main à la main. Mais je vais comme même vous montrer pour mon particulier à quoi ça va ressembler. Donc là je l'ai généré pour le participant Cécile Emery. Donc là normalement on est bon. ET donc là vous voyez le devis tout à l'heure où j'ai mes petits bouts de codes. Les petits bouts de codes ont été remplis et remplacé par les différents intitulés dont j'ai besoin. Là j'ai le nom et le prénom. Comme s'écrit il n'y a rien à renseigner parce que tous simplement lorsque j'ai enregistré Cécile Emery sur la base, je n'ai pas mis son adresse, le code postal, etc. Donc ça va m'indiquer une variable de me renseigner. Donc il faudra bien faire attention justement sur les documents qui ont été généré, que vous avez bien enregistré sur Dendreo.

Donc là vous allez retrouver en fait le tarif. Et du coup normalement tout est enregistré sur votre devis et ça va être la même chose pour l'ensemble de vos documents. Donc ça va être pareil pour les attestations, les fiches d'évaluations, la convocation. Et là je vois qu'il y'a pas mal de documents qu'ont été intégré. Vous pourriez les générer automatiquement pour chaque action de formation.

Voilà. Est-ce qu'il y'a des questions sur cette partie de document.

Leandro : Donc, on va pouvoir continuer.

Cécile : On peut continuer. Donc, là on a fait un tour quasi-complet de comment fonctionne la configuration d'une action de formation. Je vais faire un tour sur la configuration parce que c'est revenu à plusieurs moments dans la présentation. Donc la configuration ça va être vraiment la possibilité de configurer votre logiciel selon vos besoins en tant qu'organisme. Donc, vous allez pouvoir ainsi indiquer toutes les informations concernant le centre de formation. Ici vous allez pouvoir indiquer aussi les formations concernant l'agenda avec des heures de début et de fin, avec des jours d'ouverture et de fermeture. Donc, là ça va être plus pertinent justement pour des centres de formations en physique, mais c'est vrai ça pourrait être justement utile pour vous d'indiquer des horaires ou vous vous n'êtes pas actif sur les formations. Ici on va pouvoir configurer les emails dont je vous parlais tout à l'heure sur la partie envoie email sur une action de formation. On va pouvoir ajouter des mails types et modifier des mails qui ont été déjà préparé et configuré.

Je passe directement sur la partie vocabulaire métier. Un vocabulaire métier, ce n'est pas ce que va être dans Dendreo. Nous on va utiliser un vocabulaire assez basique qu'on a sur la plupart des centres de formations. Mais l'idée c'est de pouvoir vous permettre sur des sous-parties de pouvoir changer le vocabulaire pour pouvoir mettre les mots et les termes que vous avez l'habitude d'utiliser plutôt que ceux qui sont sur Dendreo. Ça ne viendra pas modifier le menu principal. Donc, toutes les actions principales par contre sur les sous actions, vous verrez que le vocabulaire va se mettre à jours.

Le budget type dont je vous parlais tout à l'heure ça va être la possibilité d'ajouter des lignes de budgets types. Ça veut dire que ces lignes-là vont se mettre automatiquement sur vos actions de formations. Vous n'allez pas à les rentrer à chaque fois. Et sur les actions commerciales dont je vous



parlais tout à l'heure la possibilité d'ajouter les différentes catégories d'actions commerciales. Idem pour les modules. Donc là les salles à priori on n'aura as besoin. Et sur cette partie-là comme même vous pouvez ajouter des salles.

Donc là vous voyez pareil pour les Check List dont je vous ai parlé tout à l'heure. On va pouvoir les configurer sur cette partie-là que ce soit au niveau de formation, du formateur ou du participant. Et les fameux champs personnalisés. Donc là on en parlait tout à l'heure, c'est la possibilité de faire des demandes à nos équipes techniques d'ajouter des champs personnalisés.

Bah, voilà. Enfin le questionnaire, là c'est de pouvoir configurer les différents questionnaires qu'on va pouvoir envoyer aux participants. Que ce soit pour les formateurs ou les modules de formations.

Et l'ajout de financeurs externes. Donc, la fameuse OPCA dont on parlait que vous pouvez ajouter ici. A priori la liste se met à jours en tant réel en fonction de chaque centre de formation qui travaille avec nous. Donc on en a vraiment beaucoup qui sont déjà préenregistrés. Mais si vous ne les trouverez pas vous pouvez les ajouter ici.

Donc, je fais un rapide tour sur les administrateurs. En fait on a la possibilité ici d'ajouter des utilisateurs si vous avez besoins d'ajouter d'autres utilisateurs dans Dendreo. Vous pouvez le faire via ce panneau de configuration. Et vous pouvez attribuer des niveaux d'actions différents à vos utilisateurs et c'est exactement ce que je vous disais tout à l'heure sur les commerciaux. Donc, c'est là ou vous allez pouvoir rajouter vos différents commerciaux avec des niveaux d'accès qui sont uniquement liés à la partie commerciale.

Voilà, et du coup on retrouve nos modèles de doc dont je vous parlais tout à l'heure. Et je pense qu'on a fait un tour plutôt complet. Je vous remontre juste, très rapidement, ce petit support très pratique dont vous pourrez vous servir vraiment. N'hésitez pas à vous en servir. On a une équipe technique qui est présente et qui essaye d'être le plus réactive possible comme le disait Leandro. Il faut voir ce sont des choses qui vous tient vraiment à cœur c'est de pouvoir être ^roches des utilisateurs quand vous avez la moindre question, le moindre blocage, vous pouvez nous envoyez votre question via le support et on vous répond en général dans l'heure. En tous cas le plus rapidement possible et on vous fait une réponse très complète par écrit.

Et voilà. Je crois que j'ai terminé sur la présentation du logiciel. Est-ce que vous avez des questions ?

Leandro : Alors, si vous avez des questions sur ce logiciel, c'est maintenant. N'hésitez pas, aussi bien sur son utilisation et éventuellement sur autres sujets. Il n'y a pas de problème. Sur le pressing, sur les prix qu'ils ont, sur comment ils fonctionnent. Juste pour vous dire qu'en tant de membre de notre formation, vous pouvez bénéficier d'une négociation avec Dendreo de deux mois gratuits pour la gestion de ce logiciel. Il faudra utiliser le lien qui va être présent dans la formation ou que j'ai déjà envoyé dans plusieurs reprises.

Je vais créer une page très rapidement. Alors Cécile, je vais reprendre la main sur le partage écran.

Cécile : Bien sûr.

Leandro : Pour vous montrer mon écran à moi et écrire un petit texte si j'arrive parce que ce n'est pas forcément facile.



Donc, très prochainement dès lundi, sur le site <u>www.devenezformateurpro.fr</u> si vous tapez www.devenezformateurpro.fr/dendreo vous tomberez sur la page qui vous donnera ce lien pour vous connecter et réclamer vos deux mois gratuits. Très sincèrement moi je vous conseille de demander la mise en route de ces deux mois gratuits au moment où vous allez avoir votre numéro de déclaration d'activité. Avant ça ne sert strictement à rien et vous allez perdre du temps pour pas grand-chose. Sachant que pour obtenir votre numéro, il faut approximativement un petit mois. En ce moment ça va très, très vite. Donc profitez-en pour demander votre numéro d'activité dès maintenant. Mais il faudra un petit mois. Donc une fois que vous avez votre numéro d'activité, vous pouvez ouvrir votre compte sur Dendreo et petite chose en plus. Ces deux mois gratuits quand vous allez les demander via le lien que je vous ai donné, c'est marqué 14 jours sur la page. Mais c'est deux mois. Mais parce que c'est simplement c'est un diapositif qui n'existait pas di tout avant. Ils nous ont permis d'avoir 2 mois gratuits, ce qui n'est pas du tout normal chez eux, parce que c'est 14 jours et ils n'ont pas du tout adapté leurs pages pour les gens venant de nos liens parce que je n'emmène pas 1000 personnes par jour chez eux. Donc, ils n'ont pas besoins de créer une page spéciale pour les deux mois. Peut-être que bientôt ça va changer. Mais, je n'ai aucun lien d'affilé. Je ne suis pas du tout rémunéré pour vous envoyer dans ce lien. Donc, c'est le marketing transparent. C'est-à-dire allez-y. De toute façon, je ne toucherai à rien. Mais c'est parce que il est hyper important pour vous dès le moment ou vous avez un numéro d'avoir un logiciel de gestion. Et aujourd'hui Dendreo est un des plus simple à utiliser, parce que j'ai utilisé plein d'autres et qui sont vraiment compliqués. Et qui vous permet d'automatiser beaucoup de choses ou les autres vous avez beaucoup moins d'automatisation.

Donc, je ne vous incite pas forcément de prendre celui-ci plus qu'un autre. Mais au moins vous avez une formation gratuite ici avec ce logiciel. Et ce logiciel est très facile à utiliser.