



## Avant

- Détection du besoin de l'entreprise
- Définition d'une problématique / thématique d'accompagnement
- Recherche et validation d'un Consultant
- Mise en place d'un **BON DE COMMANDE** (selon trame fournie)
- Définition du cadre imposé : utilisation de l'outil de diagnostic, l'outil de bilan, et d'évaluation à froid (choix d'un indicateur ROI)

*Le Conseiller de l'OPCO EP présente la prestation Shake'Up, ses atouts, ses apports. Il explique le cadre imposé à l'entreprise et au Consultant (évaluation, livrables...), gage de qualité et de performance. Il suit la gestion administrative du dossier (BDC...) Il fait le Lien avec la Cheffe de projet, si besoin est, pour le choix d'un Consultant et le financement de l'action.*

## Pendant

- **DIAGNOSTIC A T0 (ONGLET 1)**, Choix d'un indicateur de mesure de la performance de l'accompagnement
- Déroulement de la mission
- **DIAGNOSTIC A T1 (ONGLET 2)**,
- Evaluation à chaud de ce qui est produit :
  - Evaluation séparée par l'Entreprise et le Consultant des 4 composantes de la performance de la mission : remplir les onglets 2 et 3 de l'outil **EVALUATION DE L'APPUI CONSEIL** séparément.
  - Bilan croisé et échange entre les deux partis : confronter les perceptions sur la base des évaluations des 4 composantes de la performance. Le Consultant prend note des échanges afin de livrer le Bilan croisé à l'OPCO EP (**onglet 4**).
  - Comparatif amont / aval (**Onglet 3 de l'outil Diagnostic à T0/T1**). L'objectif est de mesurer les écarts pour savoir si l'accompagnement a eu un effet de levier mais également de permettre au commanditaire de prendre conscience des compétences acquises, des outils développés, des actions à conduire au service de sa stratégie, son management RH, ...

## Après

- Remise des livrables à l'entreprise
- Facturation de la mission à l'OPCO EP : remise de la **FICHE DE SYNTHÈSE DE MISSION**, des **EMARGEMENTS**, du Bilan croisé, du Diagnostic T0/T1/mesure des écarts.
- Evaluation différée (à 6 mois ou 12 mois) : mesurer le retour sur investissement à l'appui de l'indicateur choisi en amont de la mission et en le comparant au coût de celle-ci. Remise de la fiche **INDICATEUR DE PERFORMANCE** (onglet 4 de l'outil « Diagnostic ») signée par l'entreprise et par le Consultant à l'OPCO EP.



*Un échange entre le Conseiller de l'OPCO EP et l'entreprise en fin de mission permet de collecter des données qualitatives en complément de la Fiche de synthèse et du Bilan.*