

Marie Stopes Madagascar (MSM) est une Association étrangère à but non lucratif orientée vers le résultat, qui utilise des techniques modernes de gestion et de marketing pour fournir des services de planification familiale, de santé de la reproduction et sexuelle, de santé maternelle et infantile et autres services associés. Elle fait partie du partenariat de Marie Stopes International (MSI) qui œuvrent dans 38 pays actuellement respectant les mêmes normes et standards de prestation de service, de qualité et des opérations tel que décrits dans le manuel de partenariat. Les prestations de services de MSI & MSM sont fondamentalement centrées sur le client (CLIENT FOCUSED)

Mission : MSM est motivée par la même mission que Marie Stopes International de permettre aux femmes et aux hommes d' « **Avoir des enfants par choix et non par hasard** »

Vision : MSM a développé la vision qui suit de « **Permettre aux familles malagasy de disposer des moyens, des connaissances et la possibilité d'avoir un enfant par choix et non par hasard** ».

Valeurs fondamentales :

MSI a défini six valeurs fondamentales : 1) Poussé par la mission – 2) Orienté vers le client - 3) Responsable
4) Courageux – 5) Resilient – 6) Inclusive

Les équipes de MSM ont voté pour les valeurs suivantes afin d'atteindre la vision développée : **PROACTIVITE – REDEVABILITE – INTEGRITE (PRI)**

La structure organisationnelle de MSM est organisée de façon à s'assurer que la vision et les objectifs à long et à court terme soient atteints. La structure organisationnelle est conséquemment ajustée pour supporter cet objectif. Il est à noter que suivant le contexte cette structure peut être amenée à une révision plus ou moins systématique.

Suivant la nouvelle vision de MSI 2030, l'Organisation va se focaliser sur les stratégies des six piliers suivants :

Pilier 1/ Ne laisser personne derrière – Pilier 2/ Renforcer le Secteur privé - Pilier 3/ SDSR guidés par la clientèle - Pilier 4/ Financer la Mission - Pilier 5/ Partenariat et Plaidoyer - Pilier 6/ Transformation Organisationnelle.

| Poste : | Lieu d'affectation du poste: | Poste du Supérieur hiérarchique : | Type du contrat | Durée de l'essai: |
|--|------------------------------|-----------------------------------|-----------------|-------------------|
| Training center Manager & Medical Innovation | Antananarivo | Medical & Promotion Lead | CDD | 4 mois |

Rôles

Le Training center Manager & Medical Innovation est responsable d'assurer les formations et de maintenir la qualité clinique au niveau de tous canaux, afin que les prestataires offrent un service sécurisé respectant les normes et standards de MSI. Il est le responsable de l'atteinte des indicateurs médicaux

Il est à la fois le premier responsable au sein de MSM sur l'opérationnalisation de centre de formation, tout en collaborant avec les partenaires publics que privés : planification des formations, gestion et mise en œuvre des programmes de formation, et organisation des formateurs.

| Principales responsabilités | Mesures |
|---|--|
| <p>1. Développement de la qualité de services (tous canaux)</p> <ul style="list-style-type: none"> Responsable de la planification des formations cliniques et renforcement de capacité au sein de MSM Identifier les besoins en formation des prestataires sur terrain et des superviseurs en collaborant avec les responsables canaux et en analysant le CTD | <ul style="list-style-type: none"> CTD à jour Rapport de formation initiale , MEM soumis à temps ACI & CA 100% , services à haut risque >95% CAVA/QTA déroulé sans incident |

- Assurer les disponibilités des outils de formation nécessaires aux canaux
- Être responsable de l'identification des formateurs pour les sessions
- Assurer le bon déroulement des formations pratiques pour garantir les compétences des prestataires formés
- Collecter les rapports des formations
- Assurer que tous les prestataires formés comprennent et suivent les standards et protocoles de MSI et peuvent accéder aux manuels
- Suivre avec le Master trainer que tous les formateurs cliniques sont évalués
- Mener une approche innovante sur les formations afin de renforcer les capacités des équipes sur terrain dans le cadre de la technique médicale
- Veiller à ce que les rapports de formation soient maintenus, à jour dans le CTD
- Assurer la disponibilité des guidelines et politiques sur terrain
- E-learning : Faciliter d'utilisation des modules d'e-learning partout grâce à un ordinateur, une tablette/ smartphone ou tout objet connecté ou connectable à Internet, rendre la plateforme consultable, faire le contrôle de connaissance et le suivi de plan d'actions
- Responsable de rapportage des incidents de tous les canaux
- Suivi de la satisfaction des clients au niveau des canaux et faire le suivi de plan d'actions

2. Coordination des formations

- Donner des formations PF méthodes courtes et longues durées, core service, et toutes les sessions y correspondantes
- Donner des formations en GUMMS et MEM DRILL selon les besoins de canal
- Suivre correctement le guide de formation à jour, tout en assurant la complétude des matériels et outils nécessaires à la formation
- Maîtriser les sessions de formation relatives aux PF méthodes courtes et longues durées, core service
- Maîtriser tous les domaines dans la checklist ACI, y compris la gouvernance clinique
- Être à jour par rapport aux changements des normes et directives de MSI
- Conduire/animer activement les sessions de formation théorique
- Bien encadrer et évaluer objectivement les sessions pratiques
- Rédiger et envoyer un rapport complet en termes de formation dans une semaine après chaque formation
- Assurer les suivis post formation jusqu'au moment où les formés seront validés
- Fournir des attestations adéquates à chaque formation,
- Être un formateur principal ou un co-formateur

3. Partenariat public et privé

- Définir les moyens à mettre en œuvre pour faciliter l'approche et cultiver la relation avec les partenaires existants ou potentiellement partenaires

- PA CAVA/ QTA , Incidents, ACI, suivi et réalisé

Maîtrise de guideline de MSI

Être niveau 1 en tant que formateur clinique de MSM

Formation des prestataires en charge effectuée selon le guideline de MSI

Rapport de formation initiale soumis correctement et à temps

Plan d'actions post formation en place

Suivi post formation effectuée

- Entretenir une relation avec les partenaires publiques et privés de MSM afin d'augmenter la visibilité en tant que Centre de formation
- Contribuer au suivi sur le respect des engagements réciproques (qualité de services, paiement,)
- Élaborer un plan d'actions et un programme de reconnaissance structurant la relation sur le long terme afin de fidéliser les partenaires
- Entretenir une bonne relation de travail avec les autres départements au sein de MSM
- Assurer la promotion de paquets de services en collaboration les structures déjà en place (antennes, partenaires publiques et privés, associations ...)

Bonne relation avec les partenaires publiques (niveau nationale que régional)
Développement de relation avec les structures de santé privés en vue de construire un partenariat
Familiarisation sur les services core et non core de MSM en vue de faire la promotion tant qu'il y a occasion
Visibilité de MSM dans le cadre de toute activité médicale
Qualité médicale de MSM appréciée par les partenaires
Bailleurs intéressés par la qualité médicale de MSM
FDF octroyé aux EPD EPR selon les besoins identifiés

4. Développement de relation avec les partenaires publics dans l'opérationnalisation de centre de formation

- Mettre en œuvre le Guide opérationnel de centre de formation
- Assurer la disponibilité des équipements nécessaires pour la bonne marche de centre de formation
- Elaborer de stratégies pour la promotion de centre de formation (avec marketing team et consultant fundraising)
- Elaborer un catalogue de formations tout en mettant des innovations
- Assurer que les formateurs dans le centre possèdent le niveau requis pour pouvoir conduire les sessions de formations

- Centre de formation opérationnel
- Catalogue de formation disponible
- Objectif en Income atteint
- Planning des formateurs en place

5. Innovation médicale (digitalisation)

- Booster toutes les initiatives et expérimentations en matière de formation en ligne au sein de MSM et assurer le pilotage de cette formation digitale
- Se référer à la formation en interne, il impulse un souffle nouveau dans l'offre de formation digitale, proposant notamment de nouvelles façons d'aborder la formation.
- Concevoir de support de formation, de supervision et facilite l'utilisation en numérique et qu'on pourra utiliser via téléphone androïde, tablette en collaboration avec les IT
- Assure l'évaluation de l'impact des formations, dans l'objectif d'adapter la politique formation et la rendre toujours plus efficiente.
- Accompagner le développement de la culture numérique au sein des équipes, et leur proposer des formations sur-mesure
- Rendre la plateforme consultable à toute heure de la journée et partout (compatible sur téléphone et tablette pour la plupart)
- Faire un suivi post formation pour évaluer l'impact de la formation sur les résultats de prestataire (contrôle de connaissances et une auto-évaluation...)
- Proposer un moyen pour faire la collecte de données en ligne afin de réduire l'utilisation des paperasses et avoir les données en temps réel

E-learning fonctionnel et développé
Supports de formations en ligne élaborés et consultable à tout moment
Impact de formation en ligne vérifiable
Stratégie pour suivre les évaluations de la formation en ligne en place
Stratégie de collecte de données en ligne en place
(CA)
Equipes Centres et OR utilisent régulièrement les formations continues en ligne

Qualifications:

- Médecin diplômé en santé publique
- Certificat de formation des formateurs
- Master trainer de MSI est un atout
- Pair évaluateur de MSI est un atout

Expériences :

- Gestion de relation avec les partenaires publics
- Expériences probantes en formation PF, MP, approche jeune, DCCU et cryothérapie
- Formateurs cliniques plus de 5ans d'expériences dans le domaine de la santé de la reproduction
-

Compétences:

- Maitrise en communication verbale et écrite [ESSENTIELLE]
- Grande capacité managériale, sens de l'initiative et leadership
- A une habilité de prioriser les tâches et un sens de responsabilité
- Capacité de réagir habilement suivant des conditions variables
- TRES BON SENS COMMERCIAL
- Organisation,
- Travail en équipe
- Bon sens relationnel et force de proposition

Attitude / Motivation:

- Initiative,
- Intégrité,
- Croyance dans le rôle du secteur privé pour livrer des résultats,
- Compatissant aux femmes qui cherchent la PF et la sante reproductif
- Tenace et persistant,
- Axés sur le client,
- Créatif et innovant,
- Fortement orienté vers l'atteinte des objectifs et des résultats,
- Autonome et pas besoin de supervision de près
- Une capacité de persuasion et d'inspiration dans une approche collaborative dans le travail d'équipe,
- Proactif, dynamique et souple Intègre
- Respect du choix

| Signature | |
|--|--|
| Veuillez signer et indiquer que vous avez lu et accepté cette description de poste | |
| Nom: | |
| Signature: | |
| Date: | |