

2 jours

Faire évoluer le Business Model de son organisme de formation

mardi 11 et mercredi 12 juin

lundi 16 et mardi 17 septembre

2019

OBJECTIFS DE FORMATION

- Mettre en perspective les évolutions réglementaires et celles des modèles d'affaires.
- Identifier ses environnements marché et ses leviers de développement.
- Construire des scénarios d'évolution de son Business Model.

PUBLIC

Responsables de structures de formation désireux de faire évoluer leur modèle d'affaires.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Remise d'un dossier pédagogique.

À chaque séquence, alternance entre apports théoriques et mises en application: exercices, cas pratiques, périodes de questions-réponses.

ANIMATION

Loïc Lebigre, consultant en organisation et politiques de formation au département Observatoire de Centre Inffo et Sandrine Baslé, consultante, chargée de formation pour le compte de Centre Inffo

PROGRAMME

1^{er} jour

Business Model et marché de la formation

Comprendre les impacts économiques des évolutions réglementaires

- L'élargissement du cadre légal de l'action de formation (Afest, apprentissage, etc.)
- Les nouveaux interlocuteurs-financeurs (opérateurs de compétences, Caisse des dépôts, France Compétences...)
- Les nouvelles obligations des entreprises (plan de développement des compétences, entretien professionnel)
- Les « nouveaux » modes de financement : vente au forfait, achat direct

Les grandes tendances du marché de la formation professionnelle

- Marché des compétences, marché de la certification
- Les nouveaux entrants de l'industrie digitale
- Financiarisation du modèle économique
- Internalisation des dispositifs de formation
- Place des indépendants

Quels Business Models pour un prestataire de formation ?

- Modèles basés sur les prix : yield management, abonnement, low cost, etc.
- Modèles basés sur la place du consommateur : désintermédiation, consommation collaborative, etc.
- Modèles basés sur les canaux de distribution : Mooc(s), Marketplace, etc.

2^e jour

Définir un Business Model viable (atelier)

Identifier les contraintes et opportunités de son modèle d'affaires

- Propriété des contenus
- Intensité concurrentielle
- Maturité digitale
- Dépendance aux donneurs d'ordre
- Contractualisation des relations fournisseurs (formateurs, éditeurs de contenus pédagogiques, etc.)
- Modes de distribution et commercialisation (vente à l'unité, abonnement, forfait, etc.)

Définir une stratégie de développement basée sur un modèle innovant

- Choisir les principaux axes de sa stratégie d'innovation (produit à valeur ajoutée, distribution, etc.)
- Stratégie d'alliance versus stratégie d'élargissement de son offre
- Développement de fonctions commerciales, marketing, communication

A l'issue de la formation

Évaluation de la formation par les stagiaires.

PRÉREQUIS

Aucun.

TOUTES NOS FORMATIONS EXISTENT AUSSI EN INTRA-ENTREPRISE

Centre Inffo
01 55 93 91 82 - contact.formation@centre-inffo.fr
www.centre-inffo.fr ; boutique en ligne, les sessions de formation
4, avenue du Stade-de-France - 93218 Saint-Denis-La Plaine cedex

