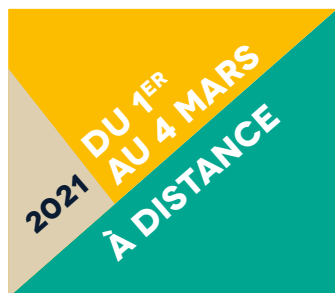




Construire le nouveau Business Model de son offre de services

OBJECTIFS DE FORMATION

- Mettre en perspective les évolutions de l'environnement de la formation professionnelle et celles des modèles d'affaires.
- Exploiter la méthode Canvas pour formaliser une nouvelle offre de services
- Construire des scénarios d'évolution de son business model.



PROGRAMME

Formation-action basée sur les projets ou perspectives d'évolution des participants

S'APPROPRIER LA DÉMARCHE BUSINESS MODEL

- Comprendre les principaux concepts (proposition de valeur, segmentation client, etc.)
- Positionner le Business Model dans la stratégie entrepreneuriale de l'organisme (par rapport à analyse stratégique, business plan, etc.)
- Identifier les éléments déclencheurs d'une démarche Business Model
- Repérer les modalités de rémunération applicables à la formation

ÉVALUER LES IMPACTS DE L'ENVIRONNEMENT SUR L'ÉVOLUTION DES BUSINESS MODEL DE LA FORMATION

- Opportunités et contraintes de la réforme de 2018
- Enjeux de transformation liés aux conséquences de la situation sanitaire (digitalisation, plan de relance, etc.)

METTRE EN ŒUVRE SA DÉMARCHE AVEC LE BUSINESS MODEL CANVAS

- Comprendre les 9 déterminants de la démarche et l'ordre de construction
- (Re)définir sa proposition de valeur

IDENTIFIER LES CONDITIONS DE RÉUSSITE DE SA PROPOSITION DE VALEUR

- Répondre au Quoi : quel service rendu, à quel prix, etc.
- Répondre au Comment : quelles activités, quels partenaires, quelles charges, etc.

METTRE EN PERSPECTIVE SON PROJET DE BUSINESS MODEL

- Identifier les risques associés aux modèles construits
- Qualifier les conditions de réussite complémentaires (communication, compétences additionnelles, etc.)

Prérequis

Aucun.

Moyens pédagogiques

- Exposés suivis de périodes de questions-réponses
- Exercices d'application : travaux individuels avec accompagnement par le formateur, études de cas, quiz.
- Accès en ligne aux ressources pédagogiques et documentaires

Modalité d'évaluation

Évaluation de la formation par les stagiaires.
Auto-évaluation - Remise d'une attestation de fin de formation.



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



Loïc LEBIGRE, consultant senior en Organisation et politiques de formation à Centre Inffo et **Sandrine BASLÉ**, consultante, chargée de formation pour le compte de Centre Inffo.



Contact commercial

contact.formation@centre-inffo.fr

Tél. : 01 55 93 91 83

www.centre-inffo.fr

Construire le nouveau Business Model de son offre de services

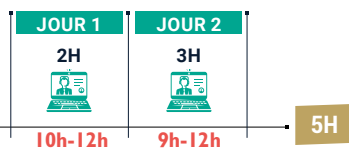
À distance Parcours pédagogique
100 % à distance

MODULE 1

Objectifs

- S'approprier la démarche Business Model
- Evaluer les impacts de l'environnement sur l'évolution des Business Model de la formation

LES ENJEUX D'UNE DEMARCHE BUSINESS MODEL



MODULE 2

Objectifs

- Mettre en œuvre sa propre démarche avec le Business Model Canvas
- Identifier les conditions de réussite de sa proposition de valeur

ATELIERS PRATIQUES

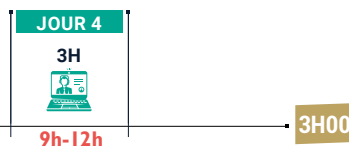


MODULE 3

Objectifs

- Qualifier les conditions de réussite complémentaires, nécessaires à son projet
- Echanger sur ses scénarios d'évolution avec le formateur et ses pairs

MISE EN PERSPECTIVE DE SON PROJET



14 heures, sur 4 jours



1^{er} au 4 mars



1 320 € HT (TVA 20 %)
1 584 € TTC



Classe Virtuelle



Travaux tutorés individuels
ou en sous-groupes

Date, cachet et signature