



# 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.)

**Présentiel** sur le site de Centre Inffo, à Saint-Denis-La Plaine

 2 jours de 9 h à 17 h

€ 1 420 € HT (TVA 20 %) 1 704 € TTC



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.

**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.



### Contact commercial

contact.formation@centre-inffo.fr

Tél. : 01 55 93 91 83

www.centre-inffo.fr

