

# CONSTRUIRE LE NOUVEAU BUSINESS MODEL DE SON OFFRE DE SERVICES

Entre opportunités ouvertes par la réforme de 2018 et conséquences de la crise sanitaire, les transformations du marché de la formation s'accroissent et des perspectives renouvelées de développement s'offrent aux prestataires.

Cette formation, basée sur les projets d'évolution des participants, donne des clés pour interroger son modèle économique et construire des scénarii d'évolution pour demain.

## 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 scénarii 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...)
- > Positionner le Business Model dans la stratégie entrepreneuriale de l'organisme (par rapport à l'analyse stratégique, le business plan...)
- > Identifier les éléments déclencheurs d'une démarche Business Model
- > Repérer les modalités de rémunération applicables à la formation

### EVALUER LES IMPACTS DE L'ENVIRONNEMENT SUR L'ÉVOLUTION DES BUSINESS MODELS 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...)

### METTRE EN ŒUVRE SA DÉMARCHE AVEC LE BUSINESS MODEL CANVAS

- > Comprendre les neuf déterminants de la démarche et l'ordre de construction
- > Redéfinir sa proposition de valeur

### IDENTIFIER LES CONDITIONS DE RÉUSSITE DE SA PROPOSITION DE VALEUR

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

### METTRE EN PERSPECTIVE SON PROJET DE BUSINESS MODEL

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

 14 heures sur 2 jours de 9 h à 17 h

€ 1 445 € HT (TVA 20 %) 1 734 € TTC  
Pauses-café et déjeuners compris

 Centre Inffo, Saint-Denis-La Plaine

 De 3 à 12 personnes maximum



2022

22 ET 23  
SEPTEMBRE

## PUBLIC

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

## 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

## MOYENS TECHNIQUES

Les formations se déroulent dans une salle de formation équipée de Centre Inffo, respectant le protocole sanitaire en vigueur. Se munir d'un ordinateur portable ou d'une tablette

## INTERVENANT

**Loïc LEBIGRE**, consultant senior en organisation et politiques de formation à Centre Inffo et **Sandrine BASLÉ**, consultante, experte en stratégie de développement des organismes de formation, chargée de formation pour le compte de Centre Inffo

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en place d'un dispositif d'évaluation complet : recueil des attentes et besoins à l'inscription, test de positionnement, évaluation des acquis, recueil des appréciations

## MODALITÉ DE SANCTION

Remise d'une attestation de fin de formation

Ce programme est susceptible d'évoluer en fonction de l'actualité

