



2023

20 AU 23
NOVEMBRE

MODÉLISER L'ÉVOLUTION STRATÉGIQUE ET COMMERCIALE DE SON ACTIVITÉ FORMATION

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 clefs 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

ÉVALUER 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 4 jours
 1 495 € HT (TVA 20 %) 1 794 € TTC
 De 3 à 9 personnes maximum

1	2	3	4	
JOUR 1	JOUR 2	JOUR 3	JOUR 4	
3h30	3h30	3h30	3h30	
14H-17H30	14H-17H30	14H-17H30	14H-17H30	14H

Classe virtuelle comprenant des temps dédiés aux travaux en sous-groupes sur les projets individuels

PUBLIC

Tout responsable de structure, désireux de faire évoluer son modèle d'affaires en organisme de formation privé, école interne, CFA...

PRÉREQUIS

Avoir un projet de développement, refonte ou changement d'activité au sein de son organisation

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

INTERVENANT

Loïc LEBIGRE, consultant senior, expert 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

Progression des participants évaluée par le formateur tout au long de la formation (test de positionnement, résultats des exercices, échanges questions-réponses...) et par un test d'évaluation des acquis en fin de formation (QCM, plan d'action, travaux d'application...) Evaluation complétée par le recueil en ligne des appréciations des participants à l'issue de la formation et par le bilan du formateur.

MODALITÉ DE SANCTION

Remise d'une attestation de fin de formation

