

## Diversifier et ouvrir son offre de formation du CFA à L'OF



**PUBLIC** : Rups, collaborateurs des CFA en charge du développement de l'offre de formation, directeurs



**PRÉREQUIS** : Etre en charge du développement, de la commercialisation de l'offre de formation du CFA auprès des publics et entreprises



### TARIFS

Inter : 525 euros

Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un formateur soit disponible dans votre région.*



*Vous souhaitez adapter ce programme à vos besoins ? Sollicitez-nous.*

**1,5 jour (10,5H) -  
Présentiel 100% -  
Distanciel 100% ou  
Blended**

### LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

✓ **Articuler les dispositifs de formation (hybridation, mixité certifiant/non certifiant, VAE inversée, blocs de compétences, ...) pour valoriser son offre de formation auprès des "nouveaux" publics**

✓ **Identifier les dispositifs de financements accessibles à ses publics pour commercialiser son offre de formation**

### LES + PÉDAGOGIQUES

Des formateurs-consultants (et anciennement directeurs de CFA) spécialisés dans le développement, la gestion et la direction d'un CFA

Des formateurs-consultants maîtrisant la réglementation de l'apprentissage et intervenant auprès de nombreux CFA

### LE PROGRAMME

1 - Analyse du marché et financement de la formation :

- La redéfinition de l'action de formation
- Caractéristiques des dispositifs de formation
- Rôles et enjeux des instances de gouvernance dans la régulation économique du marché de la formation professionnelle
- Révolution des comportements (d'achat) de formation des publics

- Comprendre les enjeux stratégiques de l'ouverture d'un CFA vers la formation continue pour adultes

Application :

\* Définition de la typologie clients du CFA

\* Schéma des financements du CFA

2 - Mettre en œuvre une démarche commerciale et partenariale adaptée au marché de la formation continue (performance commerciale)

- Structurer une démarche commerciale proactive
  - Mobiliser des partenariats et développer des réseaux pour élargir le potentiel de clients cibles et développer la notoriété du CFA
- ⇒ Application : Piloter l'activité commerciale à l'aide d'outils de planification, de suivi, d'indicateurs de performance et d'évaluation de l'impact et de plans d'action pour ajuster la stratégie globale du CFA

3 - Modulariser son offre de formation à destination du public adulte

- Structurer une offre de formation continue cohérente avec les compétences, les moyens et les ambitions de l'établissement et une marque pédagogique sur plusieurs années
- Adapter les processus et l'organisation internes pour accueillir un nouveau public adulte

=> Application :

\* Description des solutions de financement d'une action (dispositif) de formation

\* Méthode de référencement de l'offre de formation pour la rendre l'offre "visible" des publics

JOUR 2 (1/2 journée) :

**Module de suivi**

Evaluation des actions entreprises lors du retour au poste de travail

*Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).*