

## OBJECTIFS & COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- **Maîtriser la réglementation du secteur de la formation professionnelle**, les enjeux et impacts de la "Loi pour la Liberté de choisir son avenir professionnel"
- Connaître le marché, les acteurs, les dispositifs et les mécanismes de financement de la formation professionnelle
- **Construire une stratégie commerciale** à l'aide d'outils marketing, de négociation commerciale et d'une ingénierie adaptée
- Comprendre les enjeux et appréhender les mécanismes de l'alternance : mettre en place une communication B to C, **maîtriser les techniques de sourcing**, de positionnement professionnel et de **suivi des candidats** à l'apprentissage et à la professionnalisation.

## 399h de formation – 12 semaines

### Prérequis et accessibilité

Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi.  
Profil commercial, administratif ou relation BtoB/BtoC, avec un projet professionnel et un niveau de motivation élevé.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

### Moyens pédagogiques et encadrement

Formation dispensée en présentiel et/ou à distance par des formateurs professionnels, experts du milieu de la formation et du domaine commercial : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.



### LIEU DE FORMATION

Modula Formation  
(Bordeaux / Bayonne / Limoges / La  
Rochelle) et/ou à distance



### ADMISSION

Réunion d'information collective  
Dossier de candidature  
Entretien individuel



### EXAMEN

Projet fil rouge à présenter devant un jury  
de professionnels



### Débouchés :

Chargé-e de Développement de la Formation Professionnelle  
Commerciale OF  
Conseiller Formation au sein d'un OPCO  
Chargé-e d'admission et/ou de développement de l'alternance

[www.modula-formation.com](http://www.modula-formation.com)

Contactez-nous !

05 56 44 58 68

[contact@modula-formation.com](mailto:contact@modula-formation.com)

7, avenue  
Raymond Manaud  
33520 BRUGES

# PROGRAMME CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

## LA RÉGLEMENTATION DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

- Réglementation générale de la formation professionnelle : acteurs, dispositifs, mécanismes, obligations, veille juridique et marché
- Identifier les dispositifs et financements secteur par secteur
- Travailler avec le plan de développement des compétences
- Définir et utiliser le conseil en évolution professionnelle
- Connaître le marché de la formation professionnelle : panorama des acteurs et métiers
- Ateliers : appropriation des nouvelles réglementations inhérentes à la Réforme

## L'INGÉNIERIE DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

- Maîtriser la classification des parcours de formation : le RNCP / France Compétences / Les principes de la certification / Le Répertoire spécifique
- Aborder l'ingénierie pédagogique avec la coordination des actions de formation
- Appréhender la certification QUALITE des OF : QUALIOPI
- Connaître Les enjeux de la digitalisation de la formation

## LA COMMERCIALISATION DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

- Distinguer les différentes tarifications au regard des dispositifs
- Comprendre la vente BtoB : entretiens de découverte, proposition pédagogique et commerciale – argumentaire et soutenance
- Illustrer la vente BtoC avec une stratégie commerciale orientée BtoC
- Réaliser une prospection commerciale adaptée à la formation professionnelle : le marché des compétences
- L'entretien de vente : préparer, réaliser, conclure - mises en situation
- Analyser les marchés publics et répondre à un appel d'offre
- Communication B to C : Construire une communication efficace, une campagne emailing, maîtriser les réseaux sociaux pour le recrutement, construire une stratégie de communication sur salons, animer des réunions d'informations collectives

## L'ALTERNANCE

- Identifier les exigences de la réglementation : les contrats en alternance
- Lister les OPCOS / Réaliser la captation des candidats /Entretenir les relations entreprises
- Exercice focus Alternance : cadre réglementaire, opportunités et enjeux
- *Témoignage ALTERNANCE - GRANDES ECOLES*
- Gestion des relations entreprises ; Techniques d'entretien de recrutement
- Concevoir un trousseau Alternant documentaire pour l'admission des candidats

## L'ACCOMPAGNEMENT DES DIFFÉRENTS PUBLICS

- Énumérer les différents publics bénéficiaires de la formation professionnelle
- Décrire les aides et leviers d'accompagnement de chaque public
- Accompagner les personnes en situation de handicap
- Utiliser les modes de communications et la prise de parole adaptés

## TECHNIQUES DE RETOUR A L'EMPLOI

### PRÉPARATION A L'EMPLOI / OPTIMISER LE RETOUR A L'EMPLOI

- Entretiens individuels – projet et terrain pro / Atelier réaliser cv et lettre de motivation
- Réussir un entretien d'embauche : entraînement à un entretien de recrutement
- Mobiliser un réseau professionnel : réseaux sociaux et plateformes de recherche
- Organisation des candidatures et de la recherche ; candidatures spontanées

### ÊTRE OPERATIONNEL POUR LE RETOUR A L'EMPLOI

- Prise de parole en public, expression orale et écrite ; Outils d'organisation
- Les principes d'une communication réussie ; Développer et mobiliser son réseau
- Ateliers APEC et entretiens/coachings individuels : co-construction du projet
- Job dating

## LE PROJET FIL ROUGE

### LE CAS PRATIQUE TRANSVERSAL : LA CREATION D'UNE OFFRE DE FORMATION SUR UN SECTEUR

- Présentation et intérêts : situation réaliste, facteurs de motivation,
- Learning by doing, mise en pratique approfondie
- Les problématiques : imprévus, multitude d'informations, obstacles, opportunités, ...

### LES LIVRABLES PROJET : Compréhension des enjeux et des défis de l'entreprise

- Livrable 1 : Benchmark marché + définition et choix de l'OF
- Livrable 2 : Création au regard des obligations réglementaires
- Livrable 3 : Conception de l'offre de formation (Diplômante / Certifiante + accessible en alternance et en formation pro)
- Livrable 4 : Élaboration de la stratégie commerciale
- Livrable 5 : Plan de financement sur une année
- Livrable 6 : entraînement à la soutenance et corrections

## STAGE EN ENTREPRISE

- Mise en pratique de l'ensemble des apports théoriques acquis en formation
- Augmenter son employabilité en effectuant une immersion professionnelle

## EXAMEN FINAL

- Évaluation en contrôle continu sur une étude de cas (Projet Fil Rouge).
- Examen final devant un jury de professionnels sur un projet à présenter oralement, restitution des livrables sur le Projet Fil Rouge.
- Obtention d'un certificat de réussite Modula formation. Cette attestation de compétences reprendra les compétences professionnelles du référentiel métier.

## REMISE DES DIPLOMES – BILAN FINAL

- Retours d'expérience des stages avec tuteurs des stages & OF engagés, autour de la remise des diplômes

