

CONSULTANT-FORMATEUR Programme 2023

FORMATION CERTIFIANTE

FINANCEE PAR

AKTO



**Osez regarder
le futur avec
audace !**

#exploreyourfuture

LA ROCHELLE - TOURS - ORLEANS - PARIS

 **excelia**
EXECUTIVE EDUCATION

Exelia Executive Education déploie le savoir-faire d'une Grande Ecole de Management – Exelia – au service de la formation professionnelle.

Exelia conçoit d'une part des formations sur mesure adaptées aux besoins spécifiques des entreprises et de leurs équipes ; et propose d'autre part des formations courtes, certifiantes et diplômantes aux salariés et individus qui souhaitent développer leurs compétences tout en renforçant leur employabilité.



En partenariat avec :



SOMMAIRE



- Excelia, un groupe d'enseignement supérieur reconnu
- Le public concerné
- Les compétences développées
- Le programme détaillé
- L'organisation de la formation & les modalités d'évaluation
- L'ingénierie pédagogique
- L'équipe pédagogique
- Les modalités d'admission



EXCELIA, UN GROUPE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR RECONNU

Notre groupe a toujours été pionnier dans son environnement. En devenant un pôle de formation composé de filières multidisciplinaires et multi-campus, il crée un nouveau modèle destiné à répondre aux ambitions professionnelles des étudiants et à la forte demande des entreprises en matière de compétences sur les métiers actuels et futurs.

Il regroupe aujourd'hui des formations dans des domaines d'expertise variés :



Gage de reconnaissance internationale et d'excellence académique, les accréditations EQUIS, AACSB et AMBA permettent à notre école de Business & Management **Excelia Business School** de faire partie des 1 % des Business Schools mondiales qui les ont obtenues et d'entrer dans le cercle des 15 meilleures Business Schools françaises post-prépa.



Excelia Tourism School est la 1^{re} et seule école française à être certifiée UNWTO.TedQual et reconnue par l'Organisation Mondiale du Tourisme des Nations Unies pour son ouverture sur le monde.

5 000
ÉTUDIANTS SUR 3 CAMPUS
DONT 25 % D'INTERNATIONAUX

200
PARTENAIRES ACADÉMIQUES
RÉPARTIS DANS 51 PAYS

80
NATIONALITÉS

95
PROFESSEURS PERMANENTS,
DONT 54 % D'INTERNATIONAUX

500
INTERVENANTS
PROFESSIONNELS

57
ASSOCIATIONS ET CLUBS



Le label EESPIG (Établissement d'Enseignement Supérieur Privé d'Intérêt Général), détenu par Excelia, vise à distinguer les établissements à but non lucratif, contribuant au service public de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, et délivrant des diplômes visés par l'État.

POUR QUI ? POURQUOI ?

- Vous disposez d'une expertise reconnue dans votre domaine de compétence (RH, marketing, commercial, production, informatique, direction d'entreprise...);
- Vous êtes demandeur d'emploi inscrit à Pôle Emploi ;
- Vous souhaitez désormais exercer vos compétences via une activité de conseil et/ou de formation et vous voulez vous assurer d'en maîtriser les méthodes et les outils ;
- Vous voulez intégrer le digital dans votre activité pour être sûr de répondre aux besoins de vos futurs clients ;
- Vous voulez avant tout développer votre employabilité en intégrant les compétences du cadre moderne, mode projet, digital, co-crédation...

LES COMPETENCES VISEES

Cette formation vous permettra de :

- Valoriser vos compétences pour les transformer en une activité de Consultant Formateur ;
- Disposer des codes du métier de Consultant Formateur ;
- Conceptualiser votre offre ;
- Mettre en avant votre offre avec une communication moderne ;
- Professionnaliser vos pratiques pour qu'elles répondent aux besoins des PME et TPE ;
- Acquérir une posture de Consultant Formateur ;
- Pouvoir transformer en modules de formation votre offre de Consultant Formateur ;
- Pouvoir exercer une activité de Consultant Formateur ;
- Disposer d'outils, de méthodes vous permettant d'exercer une activité de Consultant Formateur.



DEVENEZ CONSULTANT-FORMATEUR !

Misez et capitalisez sur votre expérience professionnelle pour donner un nouveau souffle à votre carrière,



Notre ambition

... vous accompagner ...

Cette formation doit vous permettre de devenir consultant et/ou formateur indépendant, ou bien d'intégrer une entreprise avec des compétences transverses renforcées.

La formation est entièrement financée par l'opérateur de compétences

AKTO
L'humain au cœur des services

MODULE 1 DEVELOPPER UNE ACTIVITE DE CONSULTANT-FORMATEUR

CONCEVOIR LA STRATEGIE

D'UNE PME, TPE OU ACTIVITE INDEPENDANTE

- Maîtriser les outils et méthodes de l'analyse stratégique pour construire une offre, déterminer sa cible et concevoir la stratégie de son activité ;
- Analyser les caractéristiques de son marché (local, territorial, national...) afin d'identifier la concurrence, son positionnement, l'offre de service ;
- Repérer les acteurs institutionnels et professionnels avec lesquels développer des partenariats.

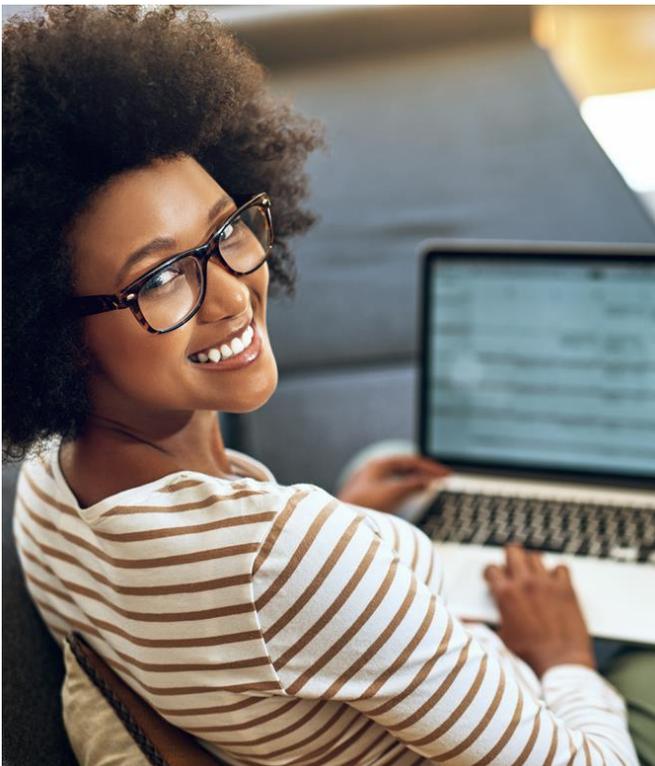
-> 2 JOURS

CONSTRUIRE SON IMAGE

DE MARQUE

- Être conscient de l'existence de son « personal branding » ou marque personnelle et la contrôler sont des éléments essentiels dans un projet de création d'entreprise. Alors de quoi s'agit-il exactement ?
- Votre marque personnelle, c'est la façon dont les autres vous voient : comment ils vous décrivent, exactement comme on décrit des personnes célèbres ou des entreprises. C'est un ensemble de valeurs et de particularités qui montrent qui vous êtes et guident vos décisions au travail comme dans la vie. Votre marque personnelle, c'est ce qui fait de vous ce que vous êtes.

-> 1 JOUR



LE PROGRAMME DE FORMATION

LES RESEAUX SOCIAUX

LEUR RÔLE DANS VOTRE PROJET

- Quelle que soit la réponse à cette question, une seule chose est sûre : l'environnement digital est omniprésent dans un projet et des règles de base s'imposent lorsqu'on envisage de créer une activité.
- Comment prendre la parole sur le web ? Quel ton donner à sa prise de parole ? Quels outils utiliser ? etc. Autant de questions auxquelles nous tenterons de répondre durant cette journée.

-> 1 JOUR

MAITRISER LES OUTILS

DU CONSULTANT

- Connaître les outils et les méthodes du consultant afin de savoir les contextualiser, les choisir et les mettre en œuvre ;
- Construire son business plan afin de préparer correctement son projet et définir son business model.

-> 3 JOURS

ELABORER UNE PROPOSITION

A PARTIR DU CAHIER DES CHARGES

- Recueillir les besoins du donneur d'ordre pour identifier le périmètre de la mission de conseil / du programme de formation et les objectifs de l'entreprise ;
- Analyser la demande, le cahier des charges d'un client afin de construire une proposition.

-> 3 JOURS



LE PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 2 CONCEVOIR, DEVELOPPER & ANIMER UNE ACTION DE FORMATION EN BLENDED LEARNING

ANALYSER LE BESOIN DE FORMATION

ET CONCEVOIR LE PROGRAMME

- Identifier les objectifs, les attentes et le niveau des apprenants de la formation pour concevoir un programme adapté au besoin ;
- Segmenter les objectifs en progression pédagogique pour rendre les contenus accessibles aux participants et faciliter l'apprentissage ;
- Définir la stratégie pédagogique la plus adaptée en s'appuyant sur les techniques d'andragogie pour faciliter l'engagement, la compréhension et la mémorisation des apprenants.

-> 2 JOURS

CONCEVOIR & ANIMER

UN DISPOSITIF EN BLENDED-LEARNING

- Digital learning, découvrir l'état de l'art ;
- Concevoir un événement digital de formation : le distanciel ;
- Renouveler la formation présentielle grâce au digital learning ;
- Découvrir les composantes d'une ressource digitale de formation ;
- Concevoir une ressource digitale de formation
- Le processus de production d'une ressource vidéo : tournage, montage
- Utiliser un logiciel de screencast pour produire un tutoriel.

-> 3 JOURS

ANIMER L'ACTION

DE FORMATION

- Poser le cadre de l'animation en précisant clairement les objectifs et le déroulé pédagogique de la formation et gérer les rythmes pour favoriser l'émergence d'un climat favorable à l'acquisition de connaissances.
- Connaître et utiliser les méthodes de facilitation collaboratives à travers la méthode de la conversation structurée.

-> 3 JOURS

CONCEVOIR SA FORMATION

BLENDED-LEARNING

- Définir l'objectif de la formation et les objectifs pédagogiques ;
- Choisir ses méthodes et techniques pédagogiques ;
- Choisir les outils digitaux pertinents ;
- Élaborer et rédiger son scénario pédagogique.

-> 1 JOUR

EVALUER LA FORMATION

- Mettre en place un questionnaire de suivi auprès du commanditaire de la formation pour évaluer l'efficacité et la qualité des actions de formation menées ;
- Mettre en place un questionnaire de suivi à chaud et à froid auprès des apprenants pour évaluer l'efficacité et la qualité des actions de formation menées ;
- Analyser les évaluations et les informations recueillies pour permettre d'améliorer la qualité de la formation.

-> 1 JOUR

L'ORGANISATION DE LA FORMATION

RYTHME

La formation a été conçue pour **reproduire** le plus exactement possible **le rythme de travail d'un consultant/formateur**.

Elle se déroule sur une période de 12 semaines permettant une opérationnalité rapide et l'alternance de sessions de regroupement, de e-learning, de tutorat et de travaux personnels.

Votre parcours de formation Blended-Learning est rythmé sur **12 semaines** et centré sur votre projet personnel :

- **147 heures de regroupements présentiels** : 6 regroupements de trois à quatre jours complétés par :
- **252 heures d'E-Learning et de travail personnel tutoré et de suivi synchrone** :
 - Les séquences d'apport théorique vous permettront de préparer efficacement les regroupements présentiels sur la plateforme DOKEOS.
 - Pour les classes virtuelles vous serez en interaction avec l'animateur de votre promotion et les autres stagiaires grâce aux outils DOKEOS.
 - Pour vous permettre de construire votre projet professionnel, via les livrables ci-dessous.
 - Pour rédiger votre offre.



L'attribution du certificat de réalisation est conditionnée à la production et au dépôt des 12 livrables qui doivent attestés d'une offre commercialisable.

ACTIVITES PEDAGOGIQUES & EVALUATIONS

Lors de ces regroupements vous préparez et affûtez les outils et optimisez votre stratégie de lancement à travers un fil rouge constitué de **11 livrables et un rapport final** afin de lancer votre activité et décrocher votre première mission :

1. J'identifie mon expertise et mes compétences ;
2. Je définis, valorise et valide mon système d'offres ;
3. Je précise mes cibles, constitue mon plan de conquête et mon business plan ;
4. Je réalise le pitch de présentation de mon activité ;
5. Je constitue ma boîte à méthodes et outils ;
6. Je prospecte pour trouver des clients ;
7. Je réalise une proposition ;
8. Je digitalise mon offre et ma communication ;
9. Je prépare un billet sur la digitalisation ;
10. Je produis un livrable vidéo (le pitch de présentation de mon activité) ;
11. Je crée le scénario pédagogique de mon projet de formation ;
12. Je produis un rapport final pour compiler l'ensemble de mes travaux.

Ces livrables vous permettront :

- D'agir ;
- De construire votre offre de services différenciante en travaillant sur vos savoirs et vos savoir-faire ;
- D'acquérir la posture de consultant formateur ;
- De créer une proposition commerciale, de créer votre réseau.

Un dispositif de formation unique

Un parti pris pédagogique : un apprentissage fondé sur le « faire » et le développement de l'auto-analyse et la co-régulation à partir des expertises individuelles où chacun :

- Possèdera la posture du consultant/formateur ;
- Apprendra à mobiliser ses capacités cognitives ;
- Apprendra les best practices du conseil ;
- Digitalisera son activité et ses contenus de formation.

Une expérience apprenante originale : un accompagnement constant avec un processus de construction/maturation d'une offre de services différenciante à forte valeur ajoutée et un partage d'expériences entre pairs facilité par un consultant sénior.

Une formation axée sur les résultats visés : une stratégie, un business plan, des outils de commercialisation (site web, blog...), des premières propositions ciblées.

Points Forts :

- Des animateurs expérimentés et reconnus
- Un dispositif pédagogique innovant
- Une école de commerce nationalement et internationalement reconnue EXCELIA
- Un partenaire de la formation digitale reconnu DOKEOS

Des outils digitaux pour vous accompagner

Cyberlibris : première bibliothèque numérique communautaire dédiée aux institutions académiques, écoles de commerce et écoles d'ingénieurs.



Point fort :

- Un abonnement professionnel d'un an à Cyberlibris pour prolonger votre accompagnement



Dokeos : pour le distanciel une plateforme d'apprentissage avec un mur sur lequel vous êtes en contact direct avec votre formateur et les autres stagiaires.



L'EQUIPE PEDAGOGIQUE

Des professionnels du conseil et/ou de la formation pour vous accompagner

Notre partenaire
pédagogique



Christian CASTELLI

Fondateur du cabinet C2consulting. Il dirige des missions de transformation. Il accompagne les équipes de direction, et pilote de grands projets de formation.



Lucile DEGLI ESPOSTI

Consultante et Formatrice
en Marketing & Communication, Web &
Event



René SIACCI

Consultant en ressources
humaines, coach en entreprise
Cabinet HEORA S'adressant aux
entreprises de tous secteurs, le
cabinet de ressources humaines
Heora s'est spécialisé dans le
changement comme des PME,
des TPE ou de petites entités de
grandes entreprises ; -
accompagnement du
changement, coaching
individuel et d'équipe -
formation à la communication
institutionnelle et
communication de crise -
formation aux relations sociales
et à la négociation -
sensibilisation aux risques
psycho-sociaux



**Pierre Paul
CASTELLI**

Formateur - Formateur Digital
Learning - Conseil en
communication



Julien PICOT

Coach Professionnel Personnel
et Performance



Les modalités d'admission

PREREQUIS

Une expérience probante d'un métier quel qu'il soit et quel que soit le secteur d'activité

L'envie de capitaliser sur son expertise pour développer des compétences en conseil et formation afin de les déployer auprès d'entreprises et/ou d'organismes de formation

PROFIL

Le candidat doit :

- Être sensible à l'univers du digital
- Être curieux et motivé
- Avoir une aisance relationnelle
- Comprendre les enjeux de l'entreprise



PROCESS DE RECRUTEMENT



Invitation à la réunion d'information collective

Réunion d'information collective en visio avec les partenaires : AKTO + Pôle Emploi

Invitation à la réunion d'information collective

CV + lettre de motivation décrivant le projet professionnel à déposer sur la plateforme de notre partenaire C2Consulting : <https://c2consulting.fr/formation/consultant-formateur-certification-dexcelia-group-certification-de-formateur-2/#programme>

Etude du dossier et de l'adéquation profil / projet pro

Entretiens de recrutement

Non

Mail de refus

Oui

Mail de validation au candidat

Validation du dossier/aspects PE

Intégration



**Osez regarder
le futur avec
audace !**

#exploreyourfuture

LA ROCHELLE - TOURS - ORLEANS - PARIS

Campus La Rochelle (siège social) : 102 rue de Coureilles - Les Minimes - 17024 La Rochelle Cedex 1

Campus Tours : 8 rue Léo Delibes - 37200 Tours

Campus Orléans : 17 boulevard de Châteauidun - 45000 Orléans

Tél. & WhatsApp : +33 686 167 821 - Email : info@excelia-group.com

excelia-group.com



Excelia est engagé
dans une démarche responsable



BSIS

PRME Principles for Responsible Management Education

• Excelia : Stéphanie MONNET

05 46 51 77 82 / monnets@excelia-group.com

