

**FORMATION  
CONSULTANT-  
FORMATEUR  
Programme 2024**

FINANCEE PAR **AKTO**



**Osez regarder  
le futur avec  
audace !**

#exploreyourfuture

LA ROCHELLE - TOURS - ORLEANS - PARIS



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

Excelia 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 :



Pôle emploi devient



Consultant-formateur  
Programme de formation 2024

# 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**
- **Le calendrier Bordeaux 8**
- **Les modalités d'admission**



# UNE ÉCOLE MONDIALEMENT RECONNUE

Qui répond aux ambitions professionnelles des étudiants et à la forte demande des entreprises en matière de compétences sur les métiers de la vente.

## LES ATOUTS D'UNE GRANDE ÉCOLE

Excelia Business School a acquis depuis longtemps ses lettres de noblesse et reçoit régulièrement des marques de reconnaissance pour l'excellence de son enseignement supérieur.

**6 000**  
ÉTUDIANTS SUR 4 CAMPUS

—

**80**  
NATIONALITÉS

—

**115**  
PROFESSEURS PERMANENTS,  
DONT 55 %  
D'INTERNATIONAUX

—

**43 500**  
DIPLÔMÉS DANS 150 PAYS

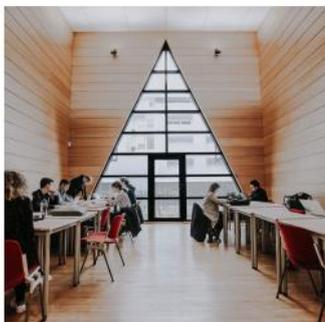
—

**650**  
INTERVENANTS  
PROFESSIONNELS



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

## Excelia, ce sont 4 campus



### La Rochelle

Une rénovation complète à horizon 2025 dans une ville attractive, au carrefour de Nantes, Poitiers et Bordeaux



### Tours

Un nouveau campus ultra connecté au 1<sup>er</sup> janvier 2024 implanté au cœur de la « Tours Loire Valley »



### Orléans

Un campus à taille humaine aux portes de Paris avec la célèbre « Cosmetic Valley »



### Paris

Au cœur d'aivancity : un campus 5.0 hybride et connecté de 4 000 m<sup>2</sup> situé sur l'ancien site de l'ENS Cachan

Une antenne pour former des spécialistes à Niort



## 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 France Travail;
- 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

**Consultant-formateur  
Programme de formation 2024**

# LE PROGRAMME DE FORMATION

## 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

### FINALISATION DE MON PROJET

→ 1 JOUR

### 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.

→ 4 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

## 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 :

- **154 heures de regroupements présentiels** : 6 regroupements de trois à quatre jours complétés par :
- **245 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 **12 livrables** 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 prospecte via les réseaux sociaux ;
10. Je produis un livrable vidéo ;
11. Je crée mon scénario pédagogique ;
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 :

- Possédera 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



**Consultant-formateur  
Programme de formation 2024**

# LE CALENDRIER POEC BORDEAUX 8

Du 9 avril au 3 juillet 2024 - Bordeaux Lac

AVRIL			MAI		
1	L		1	M	férié
2	M		2	J	Animer l'action de formation - JP
3	M		3	V	
4	J		4	S	
5	V		5	D	
6	S		6	L	distanciel - e-learning
7	D		7	M	distanciel - e-learning
8	L		8	M	férié
9	M	Concevoir la stratégie - CC	9	J	férié
10	M		10	V	congé
11	J	distanciel - e-learning	11	S	
12	V	distanciel - e-learning	12	D	
13	S		13	L	distanciel - e-learning
14	D		14	M	Elaborer une proposition de conseil et de formation - RS
15	L	distanciel - e-learning	15	M	
16	M	distanciel - e-learning	16	J	
17	M	distanciel - e-learning	17	V	distanciel - e-learning
18	J	distanciel - e-learning	18	S	
19	V	distanciel - e-learning	19	D	
20	S		20	L	férié
21	D		21	M	distanciel - e-learning
22	L	distanciel - e-learning	22	M	distanciel - e-learning
23	M	Maitriser les outils du consultant en management - RS	23	J	distanciel - e-learning
24	M		24	V	distanciel - e-learning
25	J		25	S	
26	V	distanciel - e-learning	26	D	
27	S		27	L	Analyser le besoin et concevoir le programme - PPC
28	D		28	M	
29	L	distanciel - e-learning	29	M	Animer l'action de formation - PPC
30	M	distanciel - e-learning	30	J	
			31	V	distanciel - e-learning
16 jours dont 5 en présentiel			18 jours dont 9 en présentiel		

# LE CALENDRIER POEC BORDEAUX 8

Du 9 avril au 3 juillet 2024 - Bordeaux Lac

JUIN			JUILLET		
1	S		1	L	Accompagnement sur la finsalisation de votre projet - CC
2	D		2	M	Concevoir sa formation en blended learning
3	L	distanciel - e-learning	3	M	Evaluer la formation - PPC
4	M	distanciel - e-learning	4	J	
5	M	distanciel - e-learning	5	V	
6	J	distanciel - e-learning	8	S	
7	V	distanciel - e-learning	9	D	
8	S		10	L	
9	D		11	M	
10	L	distanciel - e-learning	12	M	
11	M	Concevoir et animer un dispositif en blended learning - PPC	13	J	
12	M		14	V	
13	J		15	S	
14	V	distanciel - e-learning	16	D	
15	S		17	L	
16	D		18	M	
17	L	distanciel - e-learning	19	M	
18	M	distanciel - e-learning	20	J	
19	M	distanciel - e-learning	21	V	
20	J	distanciel - e-learning	22	S	
21	V	distanciel - e-learning	23	D	
22	S		24	L	
23	D		25	M	
24	L	distanciel - e-learning	26	M	
25	M	distanciel - e-learning	27	J	
26	M	Construire son image de marque - LDE	28	V	
27	J	Rôle des RS dans votre projet - LDE	29	S	
28	V	distanciel - e-learning	28	D	
29	S		29	L	
30	D		30	M	
			31	M	
20 jours dont 5 jours en présentiel			3 jours dont 3 jours en présentiel		

## 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 :

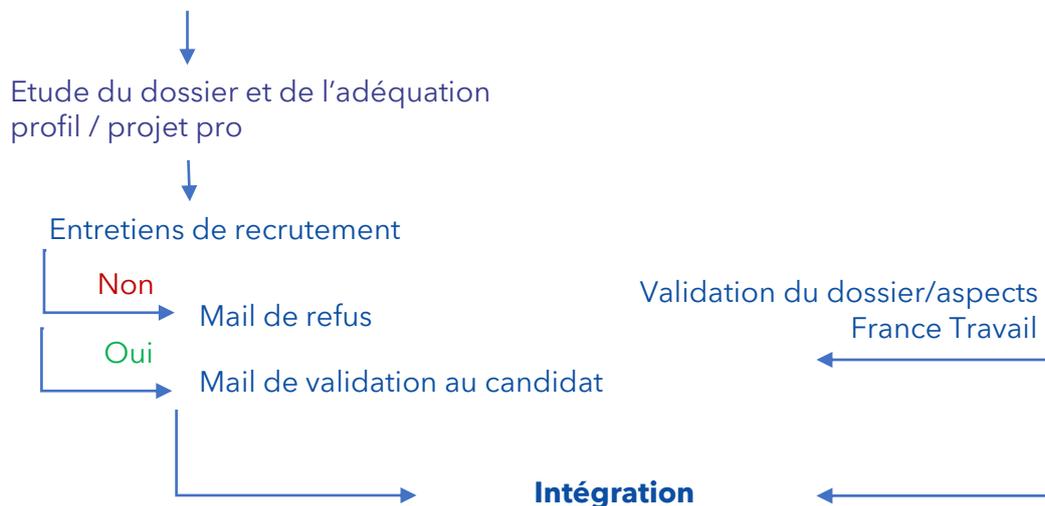
- Être sensible à l'univers du digital
- Être curieux et motivé
- Avoir une aisance relationnelle
- Comprendre les enjeux de l'entreprise



## PROCESS DE RECRUTEMENT



**CV + lettre de motivation décrivant le projet professionnel à déposer sur la plateforme de notre partenaire C2Consulting :**  
**Consultant - Formateur - Certification d'Excelia Group - Certification de formateur - C2 Consulting**



**Consultant-formateur  
Programme de formation 2024**

Votre contact :

**Stéphanie MONNET**

**05.46.51.77.82**

[monnets@excelia-group.com](mailto:monnets@excelia-group.com)



#exploreyourfuture

### PÔLE NOUVELLE-AQUITAINE

Campus La Rochelle (siège social) :  
102 rue de Courailles  
Les Minimes  
17000 La Rochelle

### PÔLE CENTRE-VAL DE LOIRE

Campus Tours :  
8 rue Léo Delibes  
37200 Tours  
Campus Orléans :  
17 boulevard de Châteaudun  
45000 Orléans

### PÔLE ÎLE-DE-FRANCE

Campus Paris :  
57 avenue du Président Wilson  
94230 Cachan

[excelia-group.fr](http://excelia-group.fr)



**Excelia est engagé  
dans une démarche responsable**



**PRME** Pratiques de Responsabilité  
Management Éducation

