

# PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 1 sur 5 -  
Modifié le 05/06/2026

COPYRIGHT FRANCE – Tous droits réservés



PRG

## « Conseiller(ère) Consultant(e) en Formation d'Entreprise » Durée à définir

# PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 2 sur 5 –  
Modifié le 05/06/2026

COPYRIGHT FRANCE – Tous droits réservés



PRG

**Public** : Toutes personnes ayant un niveau BAC - Toute personne souhaitant travailler dans le domaine du conseil en ingénierie de formation, de l'accompagnement des entreprises dans le développement des compétences et du support aux organismes de formation.

**Accès personne à mobilité réduite** : pour les personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap nous prenons des dispositions personnalisées pour répondre aux besoins de l'apprenant afin qu'il puisse être formé dans des conditions optimales. Lors de l'entretien préalable à votre formation, notre équipe examinera attentivement votre situation pour vous permettre d'être formé dans votre situation particulière. Pour les personnes sourdes ou malentendantes un formateur est détaché spécialement.

**Modalité de la formation** : présentiel, face à face pédagogique formateurs et distanciel.

**Délai d'inscription** : 2 semaines avant le début d'une session.

**Délai d'accès à la formation** : toute l'année en continu.

**Durée** à définir.

**Tarifs** à définir.

## ▪ OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

L'objectif global est de permettre au/à la bénéficiaire d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Conseiller-ère Consultante en Formation d'Entreprise, afin d'être opérationnelle sur le poste et de favoriser une intégration durable dans l'entreprise à l'issue de la formation.

## ▪ COMPÉTENCES VISÉES

---

À l'issue de la formation, le/la bénéficiaire sera capable de :

- Comprendre les besoins des organisations en matière de formation et d'évolution des compétences
- Réaliser une analyse opérationnelle des besoins formation des entreprises
- Présenter, positionner et vendre des solutions de formation à partir d'un catalogue existant
- Interagir avec des interlocuteurs professionnels (DRH, responsables formation, managers)
- Contribuer à des démarches de transformation à un niveau opérationnel (agilité, innovation, acculturation IA)
- Comprendre le fonctionnement des dispositifs de financement de la formation professionnelle (OPCO)
- Participer au développement commercial et à l'évolution des offres de formation

# PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 3 sur 5 –  
Modifié le 05/06/2026

COPYRIGHT FRANCE – Tous droits réservés



PRG

## ▪ PRÉ-REQUIS

---

- Niveau BAC.
  - Expérience professionnelle préalable
  - Aisance relationnelle et capacité à dialoguer avec des interlocuteurs professionnels
  - Intérêt pour la formation professionnelle, l'innovation, l'agilité et les usages de l'IA

## ▪ CONTENU DE LA FORMATION

---

### **Bloc 1 – Environnement de la formation professionnelle et rôle du consultant**

- Écosystème de la formation professionnelle en France ;
- Rôle et posture du Conseiller-ère Consultante en Formation
- Enjeux de développement des compétences ;
- Compréhension des besoins clients ;
- Typologie des entreprises et interlocuteurs.

### **Bloc 2 – Analyse des besoins et diagnostic formation opérationnel**

- Méthodes d'analyse des besoins en formation ;
- Conduite d'entretiens avec les clients ;
- Diagnostic opérationnel des compétences ;
- Reformulation des besoins ;
- Élaboration de recommandations adaptées.

### **Bloc 3 – Offres de formation, agilité et innovation (socle)**

- Présentation des offres de formation (Safe, Scrum, agilité, Lean Agile, Design Thinking, Lean Startup)
- Acculturation aux usages de l'IA appliquée aux métiers ;
- Construction de parcours de formation standards à partir d'un catalogue existant.

### **Bloc 4 – Techniques de vente et développement commercial B2B**

- Prospection commerciale ;
- Qualification des besoins ; argumentation valeur ;
- Présentation et vente de solutions de formation ;
- Négociation commerciale ;
- Suivi de la relation client.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 4 sur 5 -  
Modifié le 05/06/2026

COPYRIGHT FRANCE – Tous droits réservés



PRG

## Bloc 5 – Financement de la formation et dispositifs OPCO (socle)

- Cadre réglementaire de la formation professionnelle ;
- Fonctionnement des OPCO ;
- Compréhension des dispositifs de financement ;
- Lecture et participation au montage de dossiers simples.

## Bloc 6 – Outils digitaux et usages de l'IA (socle métier)

- Utilisation des outils digitaux du consultant formation ;
- Usages de l'IA en appui à l'activité (veille, analyse simple, préparation commerciale) ;
- Bonnes pratiques et usages responsables.

## Bloc 7 – Mise en situation professionnelle et accompagnement vers l'emploi

- Études de cas réels ;
- Mises en situation professionnelles ;
- Jeux de rôle commerciaux ;
- Élaboration d'offres de formation ;
- Participation à des projets internes ;
- Professionnalisation progressive et préparation à l'embauche.

## ▪ ÉVALUATION

---

Exercices Techniques, QCM et mise en situation.

## ▪ MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

---

Exposés, études de cas, échanges, coaching...

Au cours de la formation, une documentation est remise à chaque stagiaire. Les stagiaires auront accès à l'ensemble de leurs cours et le suivi de leur évolution sur la PROGISUITE.

Des évaluations seront réalisées à plusieurs étapes de la formation.

Des fiches de séances individuelles seront réalisées pour une formation personnalisée par stagiaire.

Des formateurs qualifiés et/ou expérimentés conformément aux dispositions académiques interviendront tout au long de la formation. Ils interviendront en salle, sur leur poste de travail, et aussi en visio-conférence avec l'application « TEAMS ».

# PROGRAMME DE LA FORMATION

- Page 5 sur 5 –  
Modifié le 05/06/2026

COPYRIGHT FRANCE – Tous droits réservés



PRG

## ▪ VALIDATION

---

Bilan complété par le tuteur, le président et le stagiaire.

Nombre de stagiaires ayant terminé ce cursus : 01

Taux d'achèvement : 100 %

*Mis à jour le 5 juin 2026*

Contact: [contact@techinfrance.com](mailto:contact@techinfrance.com) - Tél: 07 50 50 21 31