

Personne à contacter	Olivier Richaud 06 70 61 10 20 contact@richaud-consultants.com
Intitulé de l'action	Détermination des coûts
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Etre capable de construire une grille tarifaire pour les prestations de formation. • Déterminer le coût de revient et le prix de vente d'une prestation. • Positionner son offre sur le marché de la Formation Professionnelle Continue.
Programme	<p>Jour 1</p> <p>Séquence 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyser son marché. • Présentation de la grille de lecture du marché de la Formation Professionnelle du cabinet. • Analyse des impacts de la réforme (Loi du 5/3/2014) sur les lignes de financement de la formation professionnelle (les dispositifs). • Discerner les éléments clés pour se positionner sur le marché. <p>Séquence 2</p> <p>Méthode et outils de détermination du coût de revient / prix de vente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construire sa grille d'analyse des coûts : •le(s) public(s) cible(s), • les dispositifs de financement et les financeurs, •les intervenants (internes, externes), • les contraintes du paradigme de la formation chronométrée (le financement à l'heure), • les volumes de vente, ... • Déterminer la marge commerciale et le prix de vente. Cette séquence est essentiellement basée sur les exercices collectifs et individuels. <p>Séquence 3</p> <p>Prendre en compte les exigences qualité dans le coût de revient.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les coûts de la qualité et le retour sur investissement. • Construire son argumentaire pour les acheteurs de la formation sur la valeur différenciatrice de la qualité. Exercices pratiques. <p>Jour 2</p> <p>Retour sur la première journée et la séquence 2 (corrections des exercices et débat).</p>

	<p>Séquence 4 Relations avec les financeurs de la formation.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La subrogation de paiement des OPCA : quelles sont les pratiques des organismes financeurs ? Quels sont les avantages et les inconvénients pour les prestataires de formation ? <p>Séquence 5 Les marchés publics.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Répondre ou ne pas répondre aux marchés publics et appels à proposition, choisir consciemment son positionnement. • En pratique : comment repérer les offres (veille) ? • Répondre aux offres, les notions fondamentales des marchés publics de la formation et des appels à proposition des OPCA. <p>Echanges sur les pratiques et débat guidé.</p> <p>Séquence 6 et fin QCM</p>
Public visé	<p>Public Dirigeants d'entreprise de formation (organisme), responsables de formation, chefs de projets, formateurs indépendants.</p>
Durée	<p>de 9h30 à 12h30 et de 14h00 à 18h00 2 journées consécutives de 7 heures, soit 14h au total. <i>Nous préférons réaliser la formation sur 2 journées consécutives pour réduire les coûts pour le formateur et les stagiaires. Notre expérience sur ces thématiques et publics prouve que les stagiaires sont satisfaits de ce rythme.</i> <i>Nous assurons une assistance téléphonique gratuite pendant 3 mois après la formation ainsi que l'accès libre à base documentaire en ligne du cabinet.</i></p>
Date de l'action	Plusieurs dates possibles
Coût	Coût jour HT en fonction du nombre de participants De 145 € à 290 €
Lieu(x) de l'action	Montpellier, Toulouse, Albi, Narbonne, Mende, Nimes, Cahors
Intervenant(e)(s)	Olivier Richaud