

## ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES RELATIFS À LA DEMANDE

### 5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

<b>RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>BLOC 1 : ÉLABORATION ET PRÉSENTATION DE LA PROPOSITION PÉDAGOGIQUE ET COMMERCIALE D'UNE ACTION DE FORMATION</b>			
A1.1 Recueil des informations nécessaires à l'établissement d'un diagnostic sous forme d'une part d'entretiens, de questionnaires, de conférences téléphoniques, etc. auprès du commanditaire, d'autre part d'une analyse du contexte de la demande : caractéristiques socio-économiques de l'entreprise, de l'organisation du travail, des enjeux.	C1.1 Qualifier la demande, explicite et implicite, du commanditaire à la lumière d'une analyse de son contexte, de la culture et l'organisation de l'entreprise, et de ses enjeux.	<p><b>Mise en situation professionnelle reconstituée en 2 temps à partir d'une situation concrète proposée par le candidat.</b></p> <p><b>1.Écrit :</b> Le candidat doit concevoir et formaliser à l'écrit une proposition pédagogique et commerciale. Il propose une offre de formation à partir de besoins qu'il a identifiés ou il choisit une demande formulée par un commanditaire.</p> <p>Attendus : Le candidat doit formaliser une proposition d'action de formation contenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- une analyse du contexte et des publics visés,</li> </ul>	<p>Critères C1.1 :</p> <p>La stratégie de recueil d'informations de la demande est décrite.</p> <p>Un ou plusieurs outils d'investigation de la demande sont utilisés.</p> <p>La culture du commanditaire, les enjeux explicites et implicites du projet pour les interlocuteurs sont clairement identifiés.</p> <p>Le questionnement porte sur le commanditaire, le public à former et le contexte dans lequel s'inscrit l'action de formation.</p> <p>Le public à former du point de vue du commanditaire est identifié.</p> <p>Les paramètres financiers, humains, techniques et logistiques sont inventoriés et pris en compte.</p>
A1.2 Détermination des caractéristiques des bénéficiaires, de leur activité prescrite et réalisée, de leurs attentes et de leurs besoins	C1.2 Caractériser le ou les publics, leur activité prescrite et réalisée, leurs enjeux, leurs besoins, les motifs		<p>Critères C1.2 :</p> <p>Le ou les publics sont décrits en termes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de métier et d'activité prescrite et réalisée</li> <li>- de compétences existantes</li> </ul>

## ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES RELATIFS À LA DEMANDE

	d'engagement pour adapter la proposition de formation.	- les démarches entreprises pour recueillir les informations : un mode d'investigation faisant appel à des entretiens, un questionnement, une recherche - une présentation du dispositif sous forme rédactionnelle professionnelle et schématique - une proposition d'ingénierie de formation argumentée - une fiche pédagogique complète - une proposition commerciale	- de motivation - d'enjeux individuels et collectifs
A1.3 Formalisation d'un diagnostic : identification de la problématique, écarts entre l'état actuel des compétences et l'état attendu, le cas échéant avec une dimension prospective.	C1.3 Réaliser un diagnostic identifiant la problématique, les objectifs et les contraintes en vue d'explorer les solutions possibles et de proposer, si c'est la réponse la plus adaptée, une solution en termes de formation professionnelle.		Critères C1.3 : Les objectifs de formation sont formulés en termes de compétences et correspondent à la demande du client et aux besoins du public. L'écart entre les compétences existantes et les compétences visées est formalisé. L'utilisation des outils d'investigation donne lieu à une analyse des résultats.
A1.4 Conception de l'ingénierie de formation : formalisation des objectifs de formation, définition des prérequis, détermination des modalités pratiques d'apprentissage, élaboration schématique du dispositif proposé, élaboration d'une stratégie d'évaluation, détermination des modalités de pilotage et de suivi du dispositif et des participants, planification de l'action, identification des formateurs intervenants, des moyens logistiques, rédaction de la ou des fiches pédagogiques correspondantes.	C1.4 Concevoir l'ingénierie du dispositif de formation dans toutes ses dimensions, en réponse au diagnostic établi, aux objectifs de formation et en tenant compte du cadrage du commanditaire.	<b>2.Oral</b> Présentation orale de la proposition pédagogique et commerciale Le candidat peut s'appuyer ou non sur un ou des supports visuels. Durée : la validation prévoit un exposé de 20 minutes et un échange de questions réponses avec le jury de 20 minutes.	Critères C1.4 : Les prérequis sont cités et argumentés. L'ingénierie montre que le candidat fait la distinction entre les notions suivantes : demande, commande, besoins et attentes, compétences et capacités. Le schéma rend compréhensible le dispositif pédagogique proposé. La stratégie d'évaluation est argumentée et cohérente par rapport aux objectifs. La ou les fiches pédagogiques sont complètes et claires.
A1.5 Rédaction d'une offre écrite au commanditaire : définition des conditions financières en rapport avec le marché et les coûts de la prestation, rédaction d'une proposition commerciale et pédagogique, adaptation et réajustement éventuels de la proposition en fonction des premiers retours du commanditaire.	C1.5 Rédiger une proposition pédagogique et commerciale en réponse à une consultation, visant l'atteinte d'objectifs professionnels des futurs participants.		Critères C1.5 : La proposition écrite rend compte d'une contextualisation de la problématique, des attendus du commanditaire et d'un dispositif de formation réaliste et réalisable. La proposition pédagogique est différenciante : contenu, modalités pédagogiques. Les conditions financières sont clairement présentées et en cohérence avec le marché. L'offre met en évidence la transférabilité des compétences.

## ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES RELATIFS À LA DEMANDE

			La mise en forme et la présentation concourent à la lisibilité et la clarté du document.
A1.6 Présentation orale de l'offre au commanditaire, avec ou sans supports visuels.	C1.6 Présenter une offre de formation argumentée à un commanditaire dans un esprit partenarial de recherche de solution.		<p>Critères C1.6 : <i>Critères à évaluer à l'oral seulement</i> :</p> <p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Adapte son comportement professionnel au commanditaire.</li> <li>Atteste d'une aisance à l'oral et de capacités expressives suffisant à une communication fluide.</li> <li>Clarifie son propos en l'illustrant d'exemples concrets.</li> <li>Reformule les questions et apporte des compléments d'informations significatifs.</li> <li>Utilise ses supports visuels au service de la relation client. Ils apportent une vraie valeur ajoutée.</li> <li>Le discours est argumenté et étayé de vocabulaire professionnel.</li> </ul>

## ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES RELATIFS À LA DEMANDE

### BLOC 2 : CONCEPTION DE PARCOURS D'APPRENTISSAGE ET ANIMATION DE GROUPES EN FORMATION

<p>A2.1 Conception d'une ingénierie pédagogique : traduction des objectifs de formation en objectifs pédagogiques, construction d'une progression, d'un scénario et de supports pédagogiques.</p>	<p>C2.1 Décliner le projet de formation validé par le client en progression pédagogique, accompagnée du scénario pédagogique et des supports et ressources ad hoc, pour permettre le déploiement de la formation auprès des participants.</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle reconstituée en 2 temps à partir d'une situation proposée par le candidat :</b></p> <p><b>1. Écrit :</b> remise d'un parcours d'apprentissage écrit ayant pour contrainte une durée minimale de 2 jours.</p> <p>Attendus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rappel du cadrage de l'action : contexte et des enjeux, rappel du dispositif sous forme rédactionnelle et schématique, fiche pédagogique complète.</li> <li>- Une présentation argumentée des objectifs pédagogiques, contenus, déroulement, séquençage, méthodes et techniques, modalités d'évaluation.</li> <li>- Un scénario pédagogique présentiel.</li> <li>- Un scénario pédagogique distanciel.</li> <li>- Au moins une situation de régulation est présentée et traitée</li> </ul>	<p>Critères C2.1 :</p> <p>Le cadrage de l'action incluant les contexte, enjeux, contraintes, description du dispositif, est présenté.</p> <p>La fiche descriptive de la formation partagée avec le commanditaire et les participants présente l'ensemble des caractéristiques de l'action (titre, durée, formateurs, objectifs, programme, modalités, évaluation, validation).</p> <p>Les objectifs pédagogiques sont formulés à l'aide de verbes d'action et sont observables, réalistes et univoques : ils correspondent aux capacités à atteindre à l'issue des séquences pédagogiques.</p> <p>Le scénario pédagogique présentiel ou distanciel contient au minimum les champs objectifs, contenus, durée / méthodes / techniques et modalité d'évaluation.</p> <p>Le candidat présente des outils et supports adaptés aux objectifs, à la méthode choisie et au public en nombre et en qualité.</p> <p>Le candidat justifie l'articulation des séquences, présentes ou distancielles, entre elles.</p>
<p>A2.2 Construction des modalités d'évaluation : définition des modalités d'évaluation en présentiel et/ou à distance, création ou adaptation d'outils d'évaluation pour les prérequis, les acquisitions en cours et à l'issue de la formation, les compétences à l'issue de la formation et niveau de satisfaction des participants, des critères et indicateurs de réussite.</p>	<p>C2.2 Concevoir des évaluations en présentiel et/ou à distance, en déterminant des indicateurs adaptés pour s'assurer des prérequis, de la progression des apprenants, de l'atteinte des objectifs pédagogiques, niveau de satisfaction des apprenants, du transfert des capacités en compétences.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le déroulement détaillé d'une séance/séquence non expositive de 20 mn, détaillant les différents temps de l'animation, par exemple consignes, déroulement, debriefing... et supports correspondants. Le cas échéant, des points de vigilance sont signalés.</li> </ul>	<p>Critères C2.2 :</p> <p>Les différents niveaux et types d'évaluation avant, pendant et à l'issue de la formation, sont distingués, commentés et utilisés à bon escient.</p> <p>Les modalités d'évaluation correspondent aux principaux objectifs d'apprentissage et au programme.</p> <p>Le questionnaire d'évaluation de la satisfaction des participants concerne l'appréciation déclarative des apprenants sur les contenus, l'organisation de la formation, l'animation et les outils et supports</p>

## ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES RELATIFS À LA DEMANDE

			<p>pédagogiques. L'évaluation des apprentissages est prévue et cohérente avec les apprentissages visés. L'évaluation à froid des transferts des compétences en situation de travail est évoquée.</p>
A2.3 Élaboration de modalités et d'activités pédagogiques variées, innovantes, réflexives, ludiques, numériques.	C2.3 Concevoir une progression pédagogique en utilisant des démarches, méthodes et techniques pédagogiques variées, adaptées au public, aux objectifs, aux contraintes de l'environnement et aux temps de la journée.		<p>Critères C2.3 : Les activités proposées sont variées, adaptées aux publics et aux temps de la formation. Elles sollicitent des capacités d'apprentissage différentes.</p>
A2.4 Conception et animation de formations incluant l'utilisation d'outils digitaux, en présentiel ou à distance, en synchrone ou en asynchrone.	C2.4 Construire une ingénierie pédagogique intégrant des modalités digitales d'apprentissage et d'accompagnement en présence et à distance, en synchrone et en asynchrone.		<p>Critères C2.4 : Le choix du digital apporte une valeur ajoutée sur le sujet traité et l'ensemble de l'action. Sa valeur ajoutée est démontrée. Les contenus, durée, mode (synchrone, asynchrone) sont adaptés à l'outil. Le matériel requis et les précautions de mise en œuvre sont évoqués.</p>
A2.5 Animation d'un groupe d'adultes en situation d'apprentissage : facilitation de la production par les participants, régulation du temps et du groupe, articulation des travaux de groupe et de sous-groupes, distribution des temps de parole, mise en œuvre des moyens pour favoriser une dynamique collaborative.	C2.5 Piloter la dynamique d'un groupe d'adultes en formation en s'appuyant sur l'intelligence collective et en régulant le cas échéant les tensions et comportements pour favoriser les apprentissages.	<p><b>2. Oral :</b> Présentation d'une progression pédagogique en 10 mn, puis animation d'une séance/séquence de formation de 20 mn suivie d'un debriefing mené par le jury d'une durée de 20 mn.</p>	<p>Critères C2.5 : Le candidat met en place des modalités de travail pour favoriser les interactions et une dynamique collaborative. Le candidat développe une communication « assertive » en utilisant un langage explicite et des reformulations pour faciliter la compréhension de ses propos. Le candidat démontre des capacités expressives favorisant l'engagement des apprenants. Le candidat est attentif au groupe et à ses besoins. Le candidat adopte une posture en adéquation avec celle du formateur et observe une juste distance physique et relationnelle favorisant l'apprentissage.</p>

## ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES RELATIFS À LA DEMANDE

<p>A2.6 Animation d'une action de formation : préparation des conditions de mise en œuvre d'une séquence de formation, respect des étapes de lancement d'une action de formation, animation des techniques pédagogiques prévues, des debriefings et des feedbacks, transitions entre les activités pédagogiques, clôture d'une séquence.</p>	<p>C2.6 Animer une action de formation et les différentes techniques pédagogiques correspondantes, y compris les temps de lancement, de cadrage et de conclusion, pour générer et entretenir une dynamique d'apprentissage.</p>		<p>Critères C2.6 :</p> <p>La phase d'accueil inclut présentations mutuelles et cadrage des échanges.</p> <p>Les conditions de réussite matérielles de l'action sont optimisées (aménagement de l'espace, aspects logistiques et matériels).</p> <p>Les techniques pédagogiques sont variées et conformes au scénario pédagogique.</p> <p>Le candidat respecte dans les grandes lignes le timing annoncé.</p> <p>Les capacités expressives sont en phase avec une communication assertive (rythme, débit, posture, voix, etc.).</p> <p>La communication est constructive, bienveillante et s'appuie sur les principes d'une écoute active.</p> <p>Le langage utilisé est adapté au public.</p> <p>Le comportement du formateur est congruent, en s'impliquant tout en observant une attitude distanciée.</p> <p>Le formateur accueille la parole et les questions des apprenants et sait se mettre en retrait quand nécessaire.</p>
--	---	--	--

## ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES RELATIFS À LA DEMANDE

<b>BLOC 3 : PILOTAGE ET DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ DE FORMATEUR-CONSULTANT</b>			
<p>A3.1 Définition de ses objectifs personnels : domaines d'expertise et d'intervention, rémunération, temps de mobilisation au profit de l'activité...</p> <p>Réalisation d'une analyse de marché pour mettre en perspective ses aspirations.</p>	<p>C3.1 Définir une offre de formation prenant en compte le marché et sa propre valeur ajoutée en termes de domaine d'expertise, d'aptitudes et de réseaux relationnels.</p>	<p><b>Modalités : Présentation en environnement institutionnel d'un projet professionnel de formateur-consultant en 2 temps</b></p> <p><b>1.Écrit :</b> Remise d'un projet professionnel de formateur-consultant, qui démontre comment le candidat pourrait se positionner comme formateur-consultant sur le marché de la formation et proposer une stratégie pour pérenniser son activité.</p> <p>Attendus : Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifie un statut en adéquation avec la réalité de son offre de service et en rapport avec le marché et son secteur d'activité</li> <li>▪ Décrit les types de formation proposés, les publics cibles, les clients potentiels, le plan prévisionnel de développement, les prévisions financières (hypothèses de chiffre d'affaires), tarifs</li> <li>▪ Caractérise une stratégie commerciale à court et moyen terme incluant les démarches correspondantes</li> <li>▪ Propose une argumentation commerciale adaptée à son projet</li> <li>▪ Propose des outils simples de pilotage</li> <li>▪ Inscrit son activité dans une démarche-qualité, dans le respect de la réglementation de la formation professionnelle</li> <li>▪ Propose un dispositif de veille</li> </ul>	<p>C3.1 Le candidat présente un inventaire de ses forces et faiblesses réaliste.</p> <p>Le candidat apporte des précisions sur ce qui fonde sa légitimité.</p> <p>Ses champs d'intervention sont pertinents eu égard à son parcours professionnel antérieur.</p> <p>L'analyse de marché s'appuie sur des arguments quantitatifs et qualitatifs.</p> <p>Les caractéristiques de l'offre concurrente sont identifiées (prix, offre de formation, promotion/communication et principaux acteurs).</p> <p>Le choix du positionnement de l'offre est clair et argumenté.</p> <p>La valeur ajoutée de l'offre est formalisée en faisant le lien entre les besoins du marché et ses avantages concurrentiels.</p>
<p>A3.2 Construction d'une stratégie de développement et élaboration d'un plan d'action commercial et conduite des démarches correspondantes.</p> <p>Définition de son positionnement marketing et identification des canaux de communication et contenus de messages à privilégier.</p>	<p>C3.2 Définir ses stratégies marketing et commerciale en fixant ses objectifs prévisionnels, ses cibles et son positionnement et en déterminant les messages et canaux de diffusion online et offline qui leur sont adaptés.</p>	<p>▪ Caractérise une stratégie commerciale à court et moyen terme incluant les démarches correspondantes</p> <p>▪ Propose une argumentation commerciale adaptée à son projet</p> <p>▪ Propose des outils simples de pilotage</p> <p>▪ Inscrit son activité dans une démarche-qualité, dans le respect de la réglementation de la formation professionnelle</p> <p>▪ Propose un dispositif de veille</p>	<p>Critères C3.2 La politique tarifaire est cohérente avec le marché.</p> <p>Le plan d'actions commercial est précis et structuré.</p> <p>Les canaux retenus et les supports de communication sont adaptés à l'offre et aux cibles.</p> <p>Critères à évaluer à l'oral seulement :</p> <p>Le positionnement du candidat atteste d'une aisance à l'oral.</p> <p>Il adopte une posture assertive et apporte des compléments d'informations en répondant clairement aux questions des jurés.</p> <p>Son argumentaire est convaincant et sa projection dans un avenir proche réaliste.</p>
<p>A3.3 Identification des acteurs de la formation professionnelle, leurs rôles, leurs enjeux et les interactions potentielles.</p>	<p>C3.3 Caractériser les acteurs de la formation professionnelle, leurs rôles, leurs enjeux pour identifier les</p>	<p>▪ Propose un dispositif de veille</p>	<p>Critères C3.3</p> <p>Les interactions avec différents acteurs de la formation professionnelle sont identifiées : financeurs, prospects, institutions clés.</p>

## ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES RELATIFS À LA DEMANDE

	interactions potentielles avec les activités du consultant formateur.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Annexe un modèle de facture et de convention</li> </ul>	Les sources de financement de la formation professionnelle sont identifiées ainsi que le rôle des principaux prestataires.
A3.4 Mise en place et suivi d'éléments de pilotage : indicateurs de performance, tableau de bord de gestion, ... Capitalisation sur les retours d'expérience.	C3.4 Piloter son activité au moyen d'outils simples et faire des résultats obtenus et des retours d'expérience des sources d'amélioration.	<p><b>2.Oral :</b> Présentation du projet professionnel avec exposé de 20 minutes suivi d'un échange de questions réponses avec le jury de 20 minutes.</p>	Critères C3.4 Les outils de suivi permettent d'observer les éléments essentiels à la gestion de l'activité et permettent de remplir le bilan pédagogique et financier.
A3.5 Analyse des avantages et inconvénients des différents statuts juridiques possibles pour un formateur consultant. Prise en compte de l'impact de la loi sur son activité de formateur et respect des obligations correspondantes : bilan pédagogique, déclarations fiscales et sociales, contrats de prestations. Élaboration ou analyse de documents comptables : budget prévisionnel, résultats, suivi de la facturation et de la trésorerie, émission des factures, recouvrement. Collaboration avec un sous-traitant en comptabilité.	C3.5 Mettre en place les dispositifs internes ou externes permettant de créer et piloter son activité en termes juridiques, administratifs, comptables et financiers pour procéder aux ajustements nécessaires à sa pérennisation ou à son développement.		Critères C3.5 Le statut choisi par le candidat est réaliste et cohérent par rapport à sa situation et son contexte de travail. Les droits et obligations du formateur en référence à l'actualité juridique de la formation professionnelle sont connus et pris en compte dans son activité. A minima, la déclaration d'activité à la DIRECCTE et le bilan pédagogique et financier sont mentionnés. La politique de gestion comptable et juridique est décrite et justifiée (interne ou prestataire). Un modèle de convention de formation, de conditions générales de vente et de facture est annexé.
A3.6 Élaboration et mise en place d'un dispositif de veille pluridisciplinaire lié aux aspects juridiques et réglementaires de la formation, à son champ d'expertise et à l'innovation pédagogique. Utilisation des indicateurs qualité pour la mise en place d'une démarche d'amélioration continue et inscription dans un label si nécessaire.	C3.6 Améliorer de façon continue la qualité de ses prestations en réalisant une veille sur l'ensemble des champs concernés par son activité et en s'appuyant sur le référentiel qualité unique.		Critères C3.6 La stratégie de veille est explicitée Les sources d'information sont référencées et les données récentes et exhaustives Les références juridiques de la « démarche-qualité » sont identifiées Les critères de la démarche-qualité sont connus et les processus de mise en œuvre anticipés si la stratégie induit l'obtention d'un label qualité Le candidat démontre par des exemples concrets qu'il met en place une démarche d'amélioration continue (ex : prise en compte des feedbacks stagiaires ou financeurs)