

Entreprendre, gérer et développer une offre innovante en prestation de service intellectuel

RS3371 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	220p, 310p, 320
Formacode(s)	44589
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

DELPICOM · SIRET : 53434090600013

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification entreprendre, gérer et développer une offre « innovante » de prestation de service intellectuel tend à accompagner la réussite de projet de création ou de développement de prestations intellectuels, en œuvrant à la mise en place d'une démarche structurante et structurée.

En effet, cette certification va permettre d'élaborer une offre de service dans sa globalité ; de la conception du projet, à la phase de lancement, au développement commercial, à l'animation de l'équipe collaborative autour du projet et enfin à la gestion administrative et pédagogique de la prestation.

Développant une stratégie d'innovation, en se démarquant et en favorisant l'émergence d'idées créatives, la certification va permettre la conception d'un projet novateur pour accroître la performance.

La certification proposée apporte donc une réponse à la problématique inhérente aux porteurs de projet en les accompagnant dans la planification, le développement et la pérennisation de leur projet de prestations de services intellectuels.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Formalisation et lancement du projet de prestation de service intellectuel

Formalisation du projet

- Analyser son idée en la rapprochant des besoins du marché sur de nouvelles aires de business, pour la transformer en projet réaliste et réalisable.
- Définir son marché avec les différentes composantes de son environnement, en analysant les enjeux de l'innovation, pour identifier les objectifs et définir la stratégie.
- Analyser et mesurer les compétences mobilisables pour vérifier leurs adéquations avec celles nécessaires au développement du projet.
- Identifier et évaluer les risques pouvant impacter le projet pour valider son lancement ou non.
- Analyser les investissements associés à l'activité (local, assurances, équipements) pour élaborer un business plan réaliste.
- Analyser et identifier la structure d'entreprise la plus adéquate au projet et au contexte de son porteur, en veillant à se garantir de sa propriété intellectuelle pour créer des fondements solides à la future activité.
- Mettre en œuvre la démarche de création d'entreprise ou de service, en se basant sur ses fondamentaux et en s'appuyant sur les ressources (humaines, matérielles, financières) utiles pour établir son projet de façon structurée et durable.

Lancement du projet

- Intégrer les dimensions financières et juridiques pouvant intervenir dans le lancement du projet pour le sécuriser.
- Adopter une communication valorisante dans la présentation de son projet et de soi-même pour obtenir les accompagnements et aides

(humains, matériels et financiers) utiles à son lancement.

- Mettre en œuvre les démarches et les formalités à accomplir pour obtenir les agréments ou autres certifications utiles à la pérennité du projet.
- Utiliser les outils de conduite de projet pour permettre un pilotage efficace.

Développement commercial pour le projet de prestation de service intellectuel

- Définir une stratégie commerciale et de communication, en établissant un plan d'action marketing planifié pour organiser des actions cohérentes et maîtrisées.

- Construire une offre commerciale différenciée en élaborant des messages et en utilisant des outils

(CRM – emailing- salons – Réseaux sociaux) pour se positionner durablement sur son marché.

- Organiser un démarchage en prenant soin de l'image véhiculée auprès des prospects, à partir d'une cible préalablement identifiée pour offrir une représentation valorisante de l'entreprise.
- Assurer la découverte du client en utilisant une démarche diagnostic pour apporter des solutions adaptées.
- Conduire les étapes de la vente en appliquant les techniques de négociation pour obtenir la commande visée.
- Identifier les indicateurs de performance en lien avec les critères de satisfaction client pour permettre une évaluation à froid pertinente et utile dans l'amélioration de la prestation.
- Suivre et analyser les retours sur investissements des clients dans la mise en œuvre de la prestation de service intellectuel pour développer de la relation de façon durable.
- Animer et développer son réseau professionnel pour déclencher des recommandations actives et opportunités professionnelles.

Animation d'une équipe collaborative autour du projet de prestation de service intellectuel.

- Donner du sens à l'équipe pour fédérer autour du projet, tout en intégrant des scénarios d'avenir.
- Définir

les objectifs individuels en fonction des compétences et des profils propres à chacun pour atteindre ensemble l'objectif collectif.

- Anticiper et gérer les situations de changement en adoptant des techniques de management agiles pour maintenir l'engagement et la motivation de l'équipe.
- Utiliser des techniques de communication valorisantes pour permettre à l'équipe de s'engager, de progresser et de se fidéliser.
- Organiser et mettre en place des méthodes de travail collaboratives pour développer le mode de fonctionnement en réseau dans l'équipe et trouver des solutions en commun.
- Utiliser les outils de collaboration à distance (Web, intranet, outils digitaux) pour communiquer en temps réel.
- Organiser et mettre en place des situations de travail permettant de développer les potentiels et la créativité de l'équipe pour développer la performance.

Gestion administrative et pédagogique de la prestation de service intellectuel

Gestion administrative du projet

- Organiser, en adoptant les outils digitaux, les tâches administratives jalonnant la vie du projet pour permettre un suivi rigoureux et efficace.
- Mettre en place les actions relatives au traitement des écritures comptables nécessaires au suivi financier du projet.
- Réaliser les tâches propres à la gestion d'une activité de conseil ou formation pour répondre aux exigences réglementaires.

Gestion pédagogique

- Elaborer le catalogue d'offres de prestations intellectuelles associées aux différents consultants experts pour communiquer avec les clients et prospects.
- Organiser et mettre en œuvre les actions de suivi pédagogiques auprès des consultants et clients pour assurer la qualité et atteindre les objectifs pédagogiques dans les meilleures conditions.
- Produire et gérer les contenus pédagogiques proposés en ligne pour apporter des solutions de prestations à distance.
- Intégrer des modalités pédagogiques innovantes (jeux – dé-contextualisation dans les mises en situation...) pour développer les conditions d'apprentissage et optimiser l'acquisition des nouvelles compétences.
- Intégrer un dispositif d'amélioration continue des pratiques mises en place afin d'anticiper ou traiter les risques de non-conformité.

Formalisation et lancement du projet de prestation de service intellectuel.

Formalisation du projet

- Analyser son idée en la rapprochant des besoins du marché sur de nouvelles aires de business, pour la transformer en projet réaliste et réalisable.
- Définir son marché avec les différentes composantes de son environnement, en analysant les enjeux de l'innovation pour identifier les objectifs et définir la stratégie.
- Analyser et mesurer les compétences mobilisables pour vérifier leurs adéquations avec celles nécessaires au développement du projet.
- Identifier et évaluer les risques pouvant impacter le projet pour valider son lancement ou non.
- Analyser les investissements associés à l'activité (local, assurances, équipements) pour élaborer un business plan réaliste.
- Analyser et identifier la structure d'entreprise la plus adéquate au projet et au contexte de son porteur, en veillant à se garantir de sa propriété intellectuelle pour créer des fondements solides à la future activité.
- Mettre en œuvre la démarche de création d'entreprise ou de service, en se basant sur ses fondamentaux et en s'appuyant sur les ressources (humaines, matérielles, financières) utiles pour établir son projet de façon structurée et durable.

Lancement du projet

- Intégrer les dimensions financières et juridiques pouvant intervenir dans le lancement du projet pour le sécuriser.
- Adopter une communication valorisante dans la présentation de son projet et de soi-même pour obtenir les accompagnements et aides (humains, matériels et financiers) utiles à son lancement.
- Mettre en œuvre les démarches et les formalités à accomplir pour obtenir les agréments ou autres certifications utiles à la pérennité du projet.
- Utiliser les outils de conduite de projet pour permettre un pilotage efficace.

Développement commercial pour le projet de prestation de service intellectuel

- Définir une stratégie commerciale et de communication, en établissant un plan d'action marketing planifié pour organiser des actions cohérentes et maîtrisées.
- Construire une offre commerciale différenciée en élaborant des messages et en utilisant

des outils

(CRM – emailing- salons – Réseaux sociaux) pour se positionner durablement sur son marché.

- Organiser un démarchage en prenant soin de l'image véhiculée auprès des prospects, à partir d'une cible préalablement identifiée pour offrir une représentation valorisante de l'entreprise.
- Assurer la découverte du client en utilisant une démarche diagnostic pour apporter des solutions adaptées.
- Conduire les étapes de la vente en appliquant les techniques de négociation pour obtenir la commande visée.
- Identifier les indicateurs de performance en lien avec les critères de satisfaction client pour permettre une évaluation à froid pertinente et utile dans l'amélioration de la prestation.
- Suivre et analyser les retours sur investissements des clients dans la mise en œuvre de la prestation de service intellectuel pour développer de la relation de façon durable.
- Animer et développer son réseau professionnel pour déclencher des recommandations actives et opportunités professionnelles.

Animation d'une équipe collaborative autour du projet de prestation de service intellectuel.

- Donner du sens à l'équipe pour fédérer autour du projet, tout en intégrant des scénarios d'avenir.
- Définir les objectifs individuels en fonction des compétences et des profils propres à chacun pour atteindre ensemble l'objectif collectif.
- Anticiper et gérer les situations de changement en adoptant des techniques de management agiles pour maintenir l'engagement et la motivation de l'équipe.
- Utiliser des techniques de communication valorisantes pour permettre à l'équipe de s'engager, de progresser et de se fidéliser.
- Organiser et mettre en place des méthodes de travail collaboratives pour développer le mode de fonctionnement en réseau dans l'équipe et trouver des solutions en commun.
- Utiliser les outils de collaboration à distance (Web, intranet, outils digitaux) pour communiquer en temps réel.
- Organiser et mettre en place des situations de travail permettant de développer les potentiels et la créativité de l'équipe pour développer la performance.

Gestion administrative et pédagogique de la prestation de service intellectuel

Gestion administrative du projet

- Organiser, en adoptant les outils digitaux, les tâches administratives jalonnant la vie du projet pour permettre un suivi rigoureux et efficace.
- Mettre en place les actions relatives au traitement des écritures comptables nécessaires au suivi financier du projet.
- Réaliser les tâches propres à la gestion d'une activité de conseil ou formation pour répondre aux exigences réglementaires.

Gestion pédagogique

- Elaborer le catalogue d'offres de prestations intellectuelles associées aux différents consultants experts pour communiquer avec les clients et prospects.
- Organiser et mettre en œuvre les actions de suivi pédagogiques auprès des consultants et clients pour assurer la qualité et atteindre les objectifs pédagogiques dans les meilleures conditions.
- Produire et gérer les contenus pédagogiques proposés en ligne pour apporter des solutions de prestations à distance.
- Intégrer des modalités pédagogiques innovantes (jeux – dé-contextualisation dans les mises en situation...) pour développer les conditions d'apprentissage et optimiser l'acquisition des nouvelles compétences.
- Intégrer un dispositif d'amélioration continue des pratiques mises en place afin d'anticiper ou traiter les risques de non-conformité.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun mais une expérience professionnelle de 2 ans est appréciée.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.delpicom.com/delpicom-formations-psi.html>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3371/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	9
Taux d'achèvement	900 %
Période	02/2022 – 04/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	227
Montant total engagé	265 502 €
Coût moyen par dossier	1 170 €
Durée moyenne	17 h
Période	01/2021 – 01/2022

France compétences	99 %
Entreprise	1 %
Reste à charge titulaire	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.