Module : *Développer une offre de français professionnel dans son centre de FLE*

Laurent Elisio BORDIER
Directeur général AF Rouen-Normandie, expert associé au CIEP

PUBLIC

Ce module s'adresse à des formateurs, coordinateurs et personnels administratifs d'instituts de français langue étrangère désireux d'intégrer et/ou de développer une offre de cours de français professionnel, à destination des entreprises ou des publics individuels.

PRÉREQUIS

Être sensibilisé aux principaux enjeux de développement d'un centre culturel et d'éducation à autonomie financière : rentabilité des cours, marketing et communication, diversification d'un catalogue produit, relation clientèle, recours aux outils numériques. Un niveau de français C1 est requis.

OBJECTIF GÉNÉRAL ET PRÉSENTATION DU MODULE

Les participants seront amenés à s'interroger sur l'état de leurs pratiques et leur positionnement respectif en matière d'offre de français professionnel. Après avoir situé ensemble les principaux enjeux et fondamentaux (commerciaux, humains, pédagogiques, etc.) liés à la mise en place d'une telle offre, les stagiaires dresseront un état des lieux de la concurrence (Benchmarking) qui devra leur permettre d'établir un plan d'action destiné à développer une offre en interne à destination de la clientèle individuelle (*Business-to-Consumer*) et en externe à destination des entreprises (*Business-to-Business*).

MODALITÉS

Ce module de 12 heures d'enseignement-apprentissage est conçu selon une approche de formation-action participative et active, faisant alterner les apports théoriques, les cas pratiques et l'expérimentation. On alternera le travail en grand groupe et en sous-groupes.

CONTENUS PRÉVISIONNELS

- Se présenter, mutualiser ses représentations et ses pratiques, formuler ses attentes au regard des objectifs du module.
- Situer les enjeux de l'intégration d'une offre de français langue étrangère à destination des professionnels : typologie et définition du produit, étude de marché et politique tarifaire, digital marketing et communication, prospection et relation clientèle.
- Mettre en place une offre de français professionnel en interne (B2C) : définir les publics cibles, communiquer, calculer la rentabilité, définir les volumes et les objectifs, choisir supports et contenus, proposer des certifications et former les formateurs.
- Mettre en place une offre à destination des entreprises (B2B) : prospecter et/ou répondre à un appel d'offre, mener un audit, négocier et construire un devis, évaluer l'impact de l'action de formation et en proposer le suivi.
- Définir un plan d'action en fonction de son contexte local et de ses ressources.
- Mutualiser les productions et faire une synthèse des contenus de la formation.

VALIDATION DU STAGE

Attestation de formation Alliance Française de Rouen-Normandie. Sous réserve d'assiduité à l'ensemble des enseignements.