

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

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Tous domaines d'activités**

Code(s) NAF : **85.59A**, **85.51Z**, **78.30Z**, **72.20Z**,
70.22Z, **70.21Z**, **69.20Z**, **64.91Z**,
63.91Z

Code(s) NSF : **320**, **220p**, **310p**

Code(s) ROME : **M1805**, **M1301**, **M1503**, **M1402**

Formacode : **44589**

Date de création de la certification : **07/09/2016**

Mots clés : **Améliorer les performances**, **consulting**,
Entrepreneuriat, **CREATION ENTREPRISES**

Identification

Identifiant : **3371**

Version du : **29/05/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

■ **N/A**

Non formalisé :

- [Comment « vendre » une prestation de service intellectuelle](#)
- [Concevoir une offre de service innovante](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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 intellectuelles, 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.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

■ Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

Formalisation et lancement du projet de prestation de service intellectuel

Formalisation du projet

Public visé par la certification

Tous publics

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.

Modalités générales

La formation est dispensée en continue et en inter / en intra.

La formation est dispensée en 4 modules pour une durée de 12 jours mais pouvant s'adapter de 10 à 15 jours en fonction du niveau de l'apprenant et de ses objectifs.

Module 1 : Formalisation et lancement du projet de prestation de service intellectuel. (durée du module 1 : 4 jours)

Module 2 : Développement commercial pour le projet de prestation de service intellectuel (durée du module 2 : 5 jours)

Module 3 : Animation d'une équipe collaborative autour du projet de prestation de service intellectuel.
(durée du module 3 : 2jours)

Module 4 : Gestion administrative et pédagogique de la prestation de service intellectuel (1 jours)

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

L'individu bénéficiant de cette compétence d'entreprendre, gérer et développer une offre « innovante » de prestation de service intellectuel se voit progresser professionnellement.

Cette compétence contribuera au développement de son autonomie et de son niveau de responsabilité en lui permettant de concevoir ce projet dans sa globalité ce qui facilitera son évolution professionnelle.

En développant des méthodes de travail collaboratives pour maintenir l'engagement et la motivation de l'équipe, l'individu détenant ces compétences, développera son employabilité.

Enfin, cette certification offre à l'individu la possibilité de travailler en entreprise ou de créer son activité.

Pour l'entité utilisatrice

Cette certification apportera une valeur ajoutée certaine pour les entités utilisatrices en leur permettant d'étendre et de développer leur offre de prestation de service intellectuel et ainsi accroître leur performance.

Cette certification permet l'amélioration des performances de l'entreprise en :

Visant la réussite du projet en planifiant et organisant sa réalisation en actions cohérentes et maîtrisées.

Permettant le positionnement adéquate sur le marché ciblé.

Offrant une représentation valorisante de l'entreprise.

Sécurisant le projet par la prise en compte des dimensions financières, juridiques, réglementaires et sociales permettant un pilotage efficace du projet.

Evaluation / certification

Pré-requis

Aucun mais une expérience professionnelle de 2 ans est appréciée.

Compétences évaluées

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.

Centre(s) de passage/certification

- Delpicom - 70 rue Mademoiselle - 75015 Paris

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.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Néant

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences

Plus d'informations

Statistiques

Nous ciblons un objectif de 40 certifiés la première année, puis 80 par an à partir de la 2e année.

Un marché en forte croissance du fait de demandeurs d'emploi s'installant à leur compte en offrant leur expertise spécifique et de collaborateurs salariés seniors d'entreprises en situation de transfert de connaissances permettant la pérennité de l'entreprise.

Autres sources d'information

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