



Référentiel métier du RP-CFI

1 COMPETENCES : CONSULTANT	
ACTIVITES	COMPETENCES
1.1 La relation client et accompagnement	
<ul style="list-style-type: none"> Présentation de son offre de service, de son expertise 	Identifier son domaine Se faire reconnaître comme expert
<ul style="list-style-type: none"> Construction de son offre de service 	Analyser le besoin du client et établir un diagnostic Rédiger une offre de service adaptée
<ul style="list-style-type: none"> Gestion de la relation client 	Gérer les rendez-vous prospects / clients Valoriser son domaine, son expertise Argumenter une proposition commerciale
1.2 Organisation et Intervention (réalisation de la mission)	
<ul style="list-style-type: none"> Elaboration de l'intervention 	Mener un diagnostic de situation Analyser les situations Situer les points critiques et les risques potentiels associés. Appliquer les règles normatives et/ou d'usage en matière de rédaction d'une offre d'intervention (conseil et/ou accompagnement)
<ul style="list-style-type: none"> Contractualisation d'un projet d'intervention 	Formuler des recommandations à l'entreprise Fixer des conditions d'exécution et de travail Chiffrer la proposition d'intervention Etablir des contrats de co-animation/co-traitance / sous-traitance
<ul style="list-style-type: none"> Réalisation de la mission 	Cadrer le processus d'intervention Déployer le processus d'intervention. Apprécier les avancées et procéder à d'éventuels ajustements.
<ul style="list-style-type: none"> Finition de la mission 	Exploiter les écarts éventuels dans l'intérêt de la mission, du client et de la poursuite ultérieure de la relation commerciale. Elaborer rapports et notes de synthèse.

2 COMPETENCES : FORMATEUR	
ACTIVITES	COMPETENCES
2.1 Analyse du besoin de formation	
<ul style="list-style-type: none"> • Identification de la problématique du commanditaire et des acteurs 	Rencontrer les commanditaires Identifier l'entreprise, l'organisme Repérer les besoins
<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation et rédaction d'une étude de l'environnement socio – professionnel. 	Identifier le public Analyser les écarts entre les compétences /savoirs de départ et visés
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration d'une offre (action de formation ou dispositif de formation) : définition de la stratégie, des méthodes, des moyens et contenus pédagogiques à mettre en œuvre 	Construire un projet d'intervention Déterminer les outils et équipements nécessaires Déterminer les modalités d'apprentissage Définir la stratégie d'évaluation
<ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les moyens techniques correspondant à l'offre 	Déterminer les outils et équipements nécessaires Etablir une check-list des moyens matériels nécessaires
<ul style="list-style-type: none"> • Présentation d'une proposition au commanditaire 	Argumenter Elaborer un budget Rechercher des financements
2.2 Ingénierie de la formation (ingénierie pédagogique)	
<ul style="list-style-type: none"> • Construction du dispositif de formation 	Formaliser les objectifs Identifier les intervenants, les outils, rédiger des contrats avec les parties prenantes Construire les référentiels (formation, évaluation) Elaborer le dispositif pédagogique (modules...) Construire une stratégie d'évaluation

2.3 Animation de formation	
<ul style="list-style-type: none"> • Animation d'une action de formation 	Manager, animer une équipe pédagogique Organiser la progression individuelle et collective Transmettre savoirs, savoir-faire, pratiques Gérer le groupe Analyser les besoins émergents
<ul style="list-style-type: none"> • Accueil et information du groupe 	Rédiger un document d'accueil
2.4 Evaluation de formation	
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation d'une action de formation 	Recueillir l'avis des stagiaires, en faire la synthèse Réaliser les bilans et comptes rendus d'information
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des acquis de la formation 	Evaluer les apprentissages (mise en œuvre opérationnelle, examens, quizz,...),
<ul style="list-style-type: none"> • Amélioration continue de l'offre de formation 	Exploiter le retour d'expérience pour faire évoluer son offre de formation

3 COMPETENCES ENTREPRENEUR INDIVIDUEL : GESTION ET DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE	
ACTIVITES	COMPETENCES
3.1 Gestion administrative et juridique	
<ul style="list-style-type: none"> • Choix de la structure juridique et les moyens associés 	Connaître les différents statuts juridiques et adapter son statut en fonction de l'évolution de l'activité Se doter d'une assurance RC ou Multirisque professionnelle Assurer sa veille juridique
<ul style="list-style-type: none"> • Transmettre des statistiques, comptes et bilans 	Remplir les différentes obligations déclaratives et financières inhérentes au statut de son entreprise et à ses activités
<ul style="list-style-type: none"> • Contractualisation /Prévoyance 	Se doter des prestations pertinentes en matière de protection sociale
3.2 Pilotage économique et opérationnel et management des ressources	
<ul style="list-style-type: none"> • Le business plan 	Construire et suivre les indicateurs du tableau de bord Gérer la trésorerie
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration du projet d'entreprise 	Identifier des opportunités d'affaires Déterminer son offre en faisant le lien entre les besoins du marché et ses avantages concurrentiels
3.3 Formation continue du consultant-formateur	
<ul style="list-style-type: none"> • La formation professionnelle régulière 	Identifier et actualiser ses propres besoins de professionnalisation Mettre en œuvre les actions visant à répondre aux besoins identifiés Assurer sa veille environnementale et technique
3.4 Développement commercial – Réseau de clientèle et de partenaires	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration d'une stratégie commerciale 	Concevoir des prestations en fonction du secteur d'activité de la zone de chalandise Développer sa visibilité et sa notoriété Communiquer sur Internet (site web, blog, réseaux sociaux, micro-blogging, flux d'images,...)
<ul style="list-style-type: none"> • Identification de nouveaux prospects et développement de son réseau 	Inventorier les commanditaires potentiels Répondre à des appels d'offre Déployer sa stratégie commerciale et de fidélisation des clients Assurer sa prospection Mettre à jour son fichier prospects et clients Développer des partenariats
<ul style="list-style-type: none"> • Suivi des évolutions de l'activité 	Connaître les parts de marché Assurer une veille stratégique