



Savoir vendre l'expertise design et convaincre - Niveau 2 : les mots pour mieux vendre le design

(ex niveau 2 prise de parole en public et gestion des émotions)

Savoir quoi dire et comment le dire, savoir être à l'aise lors de présentations et savoir pitcher son travail, représentent un enjeu commercial qui repose sur des savoir-faire complexes. C'est un atout indispensable à tout designer en contact avec des clients.

Un savoir précieux dans toutes les situations

100% Satisfaction des stagiaires

CAV CHE FER



4 jour / 30h

Tarif Adhérent de l'AFD*
Tarif de référence

2 200 € HT
3 400 € HT

Tarif OPCO (non adh. AFD) 2 500 € HT
(possibilité en intra-entreprise)

Demandez un devis pour obtenir la prise en charge de votre formation par votre OPérateur de COmpétences (OPCO)

OBJECTIFS

- Identifier et décrire son positionnement de designer, et le transformer en mots clés, utilisables à l'oral comme à l'écrit (PUV).
- Choisir et formuler des argumentaires de vente, de présentation de projet, et de présentation du designer, conformes à son positionnement.
- Écrire des pitchs qui seront présentés au groupe.
- Analyser son image, son rythme d'élocution, la tonalité de sa voix, l'image transmise, et donc perçue par le client.
- Savoir composer avec les situations de stress et stabiliser ses réactions risquant d'engendrer des réactions inefficaces du designer.
- Argumenter dans toutes les situations commerciales, quel que soit l'enjeu pour le designer ou pour son client.

PUBLIC CONCERNÉ

Designers expérimentés ou débutants, quelle que soit leur spécialité.

PRÉ-REQUIS

Justifier d'une expertise en design. Avoir déjà suivi la formation «savoir vendre l'expertise design niveau 1...», ou disposer de connaissances basiques de la vente.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Évaluation en amont de la formation ; présence pour la durée de la formation ; validation des acquis après la formation (voir page « informations pratiques »). Alternance de théorie et de pratique individuelle ou en petits groupes grâce à de nombreux exercices pratiques, dont captations vidéo.

ÉVALUATION DU STAGIAIRE

Reportez-vous au paragraphe traitant ce sujet en page « informations pratiques »

PROFIL DU FORMATEUR

Christophe Lemaire est designer indépendant depuis 1992, ayant plus de 7 ans d'expérience en enseignement. Il est administrateur de l'Alliance France Design depuis 2013, en charge de la formation continue.

Anne Drezner est intervenante et formatrice, elle a été graphiste indépendante pendant plus de 30 ans. Elle accompagne les indépendants, entreprises, associations ou collectifs à mieux collaborer (avec eux-mêmes ou avec leur équipe, collègues, clients).

ATTESTATION DE FORMATION

A l'issue de l'action de formation, le stagiaire qui a suivi toute la formation reçoit une attestation de fin de formation.

GRUPE LIMITÉ À 4 STAGIAIRES

INTRODUCTION

Disposer d'une expérience (réussie ou non) de la vente vous permet de comprendre ce qui se joue au cours d'une réunion commerciale, d'une présentation ou d'un simple pitch : il s'agit de réussir une future vente ou de repartir bredouille...

Cette formation concerne les designers qui souhaitent développer leur capacité à travailler sur des projets qui aident leurs clients à progresser.

PROGRAMME

- Valider la connaissance d'une méthode de vente basée sur le questionnement, utilisée par chaque stagiaire, la tester dans une simulation simple. En l'absence de méthode, rappel de la méthode SPIN.

Savoir pitcher (se présenter et être compris) dans toutes les situations

- Comprendre qu'un pitch est basé sur une vision claire et communicable des bénéfices apportés aux clients : **vos** vision.
- Transcrire cette vision dans un positionnement compréhensible, par toutes les typologies de clients.
- Tester les arguments de ventes.
- Construire une série de pitchs qui puisse répondre à toutes les situations de vente.
- Mettre en place des automatismes.

Identifier ce qui peut mettre en difficulté la relation commerciale

- Quels sont vos points forts et vos points faibles : l'argumentaire imparable ou le besoin d'argument ; la maîtrise ou le besoin de confiance, la prise de conscience de l'enjeu, l'impression face au client, l'attitude du client ?
- Analyser les situations inconfortables et les traiter par des argumentations, des contournements, une prise de conscience, des outils ou des méthodes.

Tester ses qualités commerciales lors d'ateliers.

- À partir d'un constat initial, expérimenter les qualités de ses argumentaires et la fluidité de son discours.
- Être confronté à des situations réelles lors d'expérimentations et simulations vidéo.

Capitaliser sur les acquis au cours de la formation

- Être capable d'identifier les typologies de clients et d'adapter son discours et son argumentaire.
- Savoir identifier ses inconvénients et élaborer des solutions ajustées à ses capacités personnelles, qui dépassent les obstacles et s'appuient sur les acquis de la formation.

Renforcer ses capacités commerciales

- Ne plus douter de ses propres capacités commerciales.
- Savoir trouver les ressources nécessaires à la réussite du contact commercial, quel que soit le client.
- Faire que la relation commerciale soit [à nouveau] un plaisir.

Prochaines sessions

Session sur demande ou pour groupe constitué.
Dates à définir avec les stagiaires lorsqu'au moins 4 stagiaires se sont déclarés intéressés. **Faites-vous connaître par mail !**

Bulletin d'inscription

→ À retourner à Consiliom :

Par mail à christophe@consiliom.design,
ou si vous avez une boîte GMAIL à
consiliom.christophe.lemaire@gmail.com
ou par SMS au **06 13 23 53 89**

Raison sociale

Numéro de SIRET

Adresse

Code Postal Ville

Responsable chargé de l'inscription (si différent du stagiaire)

Nom et prénom Fonction

Tél. Mail

Le stagiaire

Nom Prénom

Fonction, métier, spécialité de design

Tél. mobile Mail

Formations / stages choisis

❶ Date / / 2025 - Intitulé :

Prix HT en € : TVA (+20%) TTC

❷ Date / / 2025 - Intitulé :

Prix HT en € : TVA (+20%) TTC

❸ Date / / 2025 - Intitulé :

Prix HT en € : TVA (+20%) TTC

Le financement

Vos formations sont financées par un OPérateur de COmpétences (OPCO) Oui Non

(si non, passer au financement par l'entreprise)

Nom de l'OPCO

Adresse

Code Postal Ville

Tél. Mail

Nom et prénom du contact dans l'organisme

N° d'adhérent N° de prise en charge (si connu)

Règlement de la formation par l'entreprise

→ Joindre un justificatif d'activité (KBis, SIRENE), un RIB et un chèque de 30% du montant TTC avec ce bulletin, soit :

→ Faire parvenir le solde au moins 5 jours avant le début de la formation

Règlement de la formation par l'OPCO (subrogation)

→ Joindre à votre bulletin d'inscription un chèque de garantie du montant TTC de votre formation (sauf si l'OPCO est l'AFDAS).
Ce chèque vous sera restitué dès accord de prise en charge par l'organisme de financement. Dans le cas contraire, au premier jour de la formation, il sera conservé et encaissé par Consiliom.

Nom, prénom et fonction du signataire

Date et cachet de l'entreprise

Signature

Une convention de formation professionnelle, en deux exemplaires, est envoyée au stagiaire avec la confirmation en cas de non subrogation par un OPCO. Cette convention peut être remplacée par un bon de commande du stagiaire ou de son représentant, conforme au devis. Le stagiaire doit en retourner un exemplaire accompagné de la feuille de renseignements pédagogiques, du RIB, de l'acompte ou du chèque de caution. Consiliom se réserve le droit de refuser un stagiaire qui n'aurait

pas réglé la totalité de sa formation avant le premier jour. Consiliom se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation sans dédommagement ni pénalité due au stagiaire ou à son entreprise. Dans le cas d'une annulation ou d'un report par le stagiaire, les conditions sont les suivantes : Toute annulation ou report doit être signalé par téléphone et confirmé par mail à christophe@consiliom.design

Une annulation ou un report intervenant entre 30 jours et au plus tard 8 jours avant le début de la formation donnera lieu à une facturation forfaitaire de 30% du montant de la formation TTC à titre d'indemnité forfaitaire. Une annulation ou un report intervenant moins de 8 jours avant de début de la formation donnera lieu à une facturation de 70% du montant de la formation TTC à titre d'indemnité forfaitaire. Toute formation commencée est due en totalité

Informations pratiques

Tout ce qu'il vous est nécessaire de savoir pour préparer et participer à votre formation.

Pour s'inscrire au formations du catalogue, pour demander un devis, pour obtenir un dossier à transmettre à votre OPCO :

- par mail : **christophe@consiliom.design**
- par téléphone : **06 13 23 53 89**
- par courrier : **Consiliom**
112-114 rue La Boétie 75008 Paris

Pour les ateliers du soir,
inscription sur EventBrite
QR code ci-contre ou
<https://urlz.fr/bZDZ>



Délai d'accès en formation

Minimum de 3 jours ouvrés, sous réserve de non demande de financement par un OPCO (AFDAS, FIFPL, ATLAS, OPCOEP...)

Procédure d'inscription

- Vous faites votre demande par e-mail.
- Si vous souhaitez être contacté par téléphone, précisez-le.
- Vous recevez de Consiliom le devis détaillé de la formation et la fiche descriptive de la formation.
- Si vous avez droit au financement de votre formation par un OPCO (OPérateur de COmpétences), vous constituez votre dossier de demande de financement au moins trois semaines à l'avance (voir pièces du dossier plus loin).
- Vous adressez le formulaire d'inscription à Consiliom.
- Vous recevez un mail ou SMS ou appel téléphonique d'accusé de réception qui confirme la demande d'inscription.
- Si vous n'avez pas de prise en charge du financement de votre formation, vous réglez l'acompte de 30%, puis vous acquittez le solde spontanément avant le premier jour de formation. Vous prévenez Consiliom du virement effectué, qui accuse réception.
- Vous recevez votre convocation valant confirmation de formation au plus tôt 15 jours avant la formation.

Financement via votre OPCO

- Si vous êtes artiste-auteur, votre OPCO est l'AFDAS. La constitution du dossier de financement est expliquée à cette page : <https://www.afdas.com/particuliers/services/financement/artistes-auteurs>
- Si vous êtes profession libérale (ex RSI), connectez-vous au FIFPL à cette page : <https://www.fifpl.fr/>. Pas de subrogation avec le FIFPL. Vous devez avancer les frais de la formation.
- Si vous êtes salarié, adressez-vous à votre service des ressources humaines pour connaître leur procédure. Possibilité de convention avec subrogation pour les salariés avec certains OPCO.

Lieu des formations

- Les formations en présence se déroulent toutes, sauf mention contraires, dans Paris, proche du centre ou des gares, dans les salles de réunions louées pour les nécessités de la formation.
- Le lieu est précisé lors de la convocation à la formation.
- Les formations à distance sont dispensées sur la plateforme ZOOM.

Le premier jour de la formation (sur place)

- L'accueil est ouvert 15 minutes avant le début de la formation. Vous êtes guidé vers votre salle de formation.
- Un petit déjeuner d'accueil est à votre disposition.
- Boissons chaudes et fraîches, fruits et biscuits à discrétion pendant toute la formation.
- Les horaires des formations diurnes sont de 9h30 à 13h et de 14h à 18h, soit 7 heures et 30 minutes de formation garantie, sauf la formation «Mieux réussir ses rdv clients» qui est dispensée à distance en cinq fois trois heures, de 9h30 à 12h30.
- Les horaires des ateliers, l'après-midi sont de 14h à 17h, et en soirée de 17h à 20h, soit 3 heures de formation garantie.
- Les horaires sont adaptables en fonction des contraintes exprimées par les stagiaires, notamment pour des impératifs de transports.

Conditions d'accueil

- 8 à 9 stagiaires maximum pour les formations expertes en présence ou à distance.
- 20 stagiaires maximum pour les ateliers à distance.

Suivi de formation

- Signature de la feuille d'émargement obligatoire pour les formations, pas pour les ateliers.
- Attestation de formation et de présence envoyée par la poste à l'issue du stage ou remise en mains propres le dernier jour de formation en présence.

Évaluation des stagiaires et de la formation

- En cours de formation : chaque fin de module fait l'objet d'une interrogation collégiale qui permet de valider les acquis des stagiaires et de revenir sur les points d'incompréhension éventuels.
- Exercices : des exercices ponctuent la formation et permettent aux stagiaires de s'approprier les contenus.
- A chaud : Formulaire d'évaluation de la formation et bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation, à restituer au formateur le dernier jour avant votre départ.
- A froid : Quelques semaines après la formation, le stagiaire reçoit un questionnaire d'évaluation de transfert de compétences, à retourner dans les plus brefs délais.

Satisfaction des stagiaires

Il pourra être demandé aux stagiaires de formuler une recommandation sur le site LinkedIn. Cette recommandation pourra être exploitée en citant le nom du stagiaire dans des documents de communication de Consiliom.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

CONSILIO se réserve la possibilité de modifier ou mettre à jour ses conditions générales à tout moment.

1. PRÉSENTATION

CONSILIO est un organisme de formation professionnelle dont le siège social est situé 72 boulevard de Sébastopol 75003 Paris (France). CONSILIO développe, propose et dispense des formations en présentiel inter et intra entreprise. CONSILIO propose également à ses clients des services de coaching d'affaires et du conseil opérationnel (l'ensemble des prestations CONSILIO étant ci-après dénommée « l'Offre de services CONSILIO » ou « l'Offre de services »).

2. OBJET

Les présentes conditions générales de vente (ci-après les « CGV ») s'appliquent à toutes les offres de services CONSILIO relatives à des commandes passées auprès de CONSILIO par tout client professionnel (ci-après « le Client »). Le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de CONSILIO, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait que CONSILIO ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés. Le Client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de CONSILIO, lui permettant de s'assurer que l'offre de services correspond à ses besoins.

3. COACHING D'AFFAIRES ET CONSEIL OPÉRATIONNEL

Toute prestation de coaching d'affaires et de conseil opérationnel fait l'objet d'une proposition commerciale et financière établie par CONSILIO. Le cas échéant, le prix de la prestation est révisable à la date anniversaire du contrat. Les frais logistiques liés à l'exécution de la mission sont à la charge du Client et ne sont en aucun cas inclus dans les tarifs. Ces frais sont facturés à prix coûtant. La réalisation et le suivi de fabrication des outils préconisés dans les conseils de CONSILIO n'incombe pas à CONSILIO et n'est pas incluse dans cette proposition.

4. FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

4.1 Formations inter-entreprises

Les dispositions du présent article concernent les formations inter-entreprises présentées sur le catalogue de CONSILIO et réalisées dans ses locaux mis à disposition de CONSILIO. Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre de CONSILIO. Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux normal de TVA en vigueur. Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation CONSILIO se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce sans indemnités.

4.2 Formations intra-entreprise

Les dispositions du présent article concernent des formations intra-entreprise développées sur mesure et exécutées dans les locaux de CONSILIO, du Client ou dans des locaux mis à disposition par le Client. Toute formation intra-entreprise fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par CONSILIO. Un acompte minimum de 20 % du coût total de la formation sera versé par le Client à la signature du contrat.

5. DISPOSITIONS COMMUNES AUX FORMATIONS

5.1 Documents contractuels

Pour chaque action de formation une convention établie selon les articles L 6353-1 et L 6353-2 du Code du travail est adressée en deux exemplaires dont un est à retourner par le Client à CONSILIO revêtu du cachet de l'entreprise et datée. L'attestation de présence est adressée après la formation. La feuille d'émargement peut être fournie sur demande.

5.2 Règlement par un OPCO

En cas de règlement par l'OPCO dont dépend le Client, il

appartient au Client d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCO de sa branche. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire de la convention que le Client retourne signé à CONSILIO. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée par CONSILIO au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à CONSILIO au premier jour de la formation, CONSILIO se réserve la possibilité de facturer la totalité des coûts de la formation au Client.

5.3 Annulation des formations en présentiel ou distanciel à l'initiative du Client

Les dates de formation en présentiel ou distanciel sont fixées d'un commun accord entre CONSILIO et le Client et sont bloquées de façon ferme.

En cas d'annulation tardive par le Client d'une session de formation planifiée en commun, des indemnités compensatrices sont dues dans les conditions suivantes :

- report ou annulation communiqué moins de 30 jours et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 30 % des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client.
- report ou annulation communiqué moins de 15 jours ouvrés avant la session : 70 % des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client.
- report ou annulation communiqué moins de 3 jours ouvrés avant la session : 100 % des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client.

En cas de report de la formation, un nouveau contrat de formation sera validé entre CONSILIO et le Client.

6. DISPOSITIONS APPLICABLES À L'ENSEMBLE DE L'OFFRE DE SERVICES CONSILIO

6.1 Modalités de passation des Commandes

La proposition et les prix indiqués par CONSILIO sont valables un (1) mois à compter de l'envoi du bon de commande. L'offre de services est réputée acceptée dès la réception par CONSILIO d'un bon de commande signé par tout représentant dûment habilité du Client, dans le délai d'un (1) mois à compter de l'émission dudit bon de commande. La signature du bon de commande et/ou l'accord sur proposition implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions, lesquelles pourront être modifiées par CONSILIO à tout moment, sans préavis, et sans que cette modification ouvre droit à indemnité au profit du Client.

6.2 Facturation - Règlement

6.2.1 Prix

Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils seront majorés de la TVA au taux en vigueur. Les éventuels taxes, droits de douane ou d'importation ainsi que les frais bancaires occasionnés par le mode de paiement utilisé seront à la charge du Client. Les frais de déplacement du (ou des) consultant(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle, de documentation et de location de matériel courant (vidéo projecteur...) sont facturés en sus.

6.2.2 Paiement

Sauf convention contraire, les règlements seront effectués aux conditions suivantes : - le paiement comptant doit être effectué par le Client, au plus tard dans un délai de 30 (trente) jours à compter de la date de la facture ; - le règlement est accepté par chèque ou virement bancaire ; - aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance, sauf mention différente indiquée sur la facture.

En cas de retard de paiement, CONSILIO pourra suspendre toutes les commandes en cours sans préjudice de toute autre voie d'action. Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal. CONSILIO aura la faculté de suspendre le service jusqu'à complet paiement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à CONSILIO. Conformément à l'article L 441-6 du Code de commerce, tout paiement postérieur à la date d'exigibilité donnera lieu au paiement d'une indemnité forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement. Une indemnité complémentaire pourra être réclamée, sur justificatif, si les frais de recouvrement exposés

sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire.

6.3 Limitations de responsabilité de CONSILIO

La responsabilité de CONSILIO ne peut en aucun cas être engagée pour toute défaillance technique du matériel ou toute cause étrangère à CONSILIO. Quel que soit le type de prestations, la responsabilité de CONSILIO est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de CONSILIO est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée. En aucun cas, la responsabilité de CONSILIO ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

6.4 Force majeure

CONSILIO ne pourra être tenue responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à CONSILIO, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de CONSILIO.

6.5 Propriété intellectuelle

CONSILIO est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations qu'elle propose à ses Clients. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale, ...) utilisés par CONSILIO pour assurer les formations, demeurent la propriété exclusive de CONSILIO. À ce titre ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accord express de CONSILIO. En particulier, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel et engage sa responsabilité sur le fondement des articles L 122-4 et L 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus non autorisés.

En tout état de cause, CONSILIO demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez le Client.

6.6 Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par CONSILIO au Client.

6.7 Communication

Le Client accepte d'être cité par CONSILIO comme client de ses offres de services, aux frais de CONSILIO. Sauf interdiction expresse de la part du Client, CONSILIO peut mentionner le nom du Client, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle notamment sur son site internet.

6.8 Droit applicable - Attribution de compétence

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le client et CONSILIO à l'occasion de l'exécution du contrat, il sera recherchée une solution à l'amiable et à défaut le règlement sera du ressort du tribunal de commerce de Paris.



atteste que

Consiliom

• 72 boulevard de sébastopol 75003 Paris France métropolitaine
Numéro de Déclaration d'Activité : 11755995675 / SIREN : 879812428

est certifié



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation (L.6313-1 - 1°)

Programme de certification

Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019, Décret n° 2019-565 du 6 juin 2019, Arrêté du 6 juin 2019 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national, Décret n° 2020-894 du 22 juillet 2020 portant diverses mesures en matière de formation professionnelle, Arrêté du 24 juillet 2020 portant modification des arrêtés du 6 juin 2019 relatifs aux modalités d'audit associées au référentiel national qualité et aux exigences pour l'accréditation des organismes certificateurs, Arrêté du 7 décembre 2020 portant prolongation de la dérogation temporaire autorisant la réalisation d'un audit initial à distance, Arrêté du 31 mai 2023 portant diverses mesures en matière de certification qualité des organismes de formation, Guide de lecture du référentiel national qualité publié sur le site du Ministère du Travail et Programme de certification Qualiopi des OPAC de ICPF dans leurs versions en vigueur.

CERTIFICAT B01153

Valide du 03/02/2024 au 02/02/2027 - Première émission le 03/02/2021

Vérifiable sur www.certif-icpf.org

Accréditation N° 5-0616, portée disponible sur www.cofrac.fr



François GALINOU
Président