

## QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis près d'un siècle, l'Alliance française à Paris diffuse la langue française et les cultures francophones. Etablissement privé d'enseignement supérieur, organisme de formation reconnu, l'Alliance française Paris Ile-de-France est avant tout une association d'utilité publique loi 1901. Elle a bâti son action et sa réputation sur la qualité de son enseignement et de ses formations, dans un cadre et un environnement multiculturels favorisant l'échange, le respect et la convivialité.



*af* Alliance Française  
Paris Ile de France



**1<sup>er</sup>** RÉSEAU CULTUREL MONDIAL

**850** IMPLANTATIONS

**136** PAYS > **5** CONTINENTS



www.delphine...aphiste.fr - © Photo : FOTOLIA



**Alliance Française**  
*Paris Ile de France*

FORMATION CYCLE DIRECTEUR ET DIRECTEUR ADJOINT  
PROGRAMME SUR MESURE

Alliance française Paris Ile-de-France.  
ÉCOLE PRIVÉE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
ASSOCIATION RECONNUE D'UTILITE PUBLIQUE  
Organisme agréé de formation 11 750032875

**Alliance Française**  
**Paris Ile-de-France**  
101 boulevard Raspail  
75 270 Paris cedex 06  
Tel : +33 1 42 84 90 00

[www.alliancefr.org](http://www.alliancefr.org)

# FORMATION

## CYCLE DIRECTEUR ET DIRECTEUR ADJOINT

Un programme sur mesure pour les directeurs d'Alliances Françaises, Instituts Français, Centres de langues.

*Ré-inventer le développement du Français*



Alliance Française  
*Paris IledeFrance*

[www.alliancefr.org](http://www.alliancefr.org)



L'apprentissage des langues et notamment du français répond fortement aujourd'hui à un besoin croissant au sein du Réseau. Les Alliances Françaises, les Instituts Français et plus généralement les Centres de Langues sont en pleine structuration, voir restructuration et digitalisation. Le Directeur est celui qui doit comprendre son environnement, analyser son marché, créer de la valeur pour ses clients (élèves étudiants, adultes, entreprises, partenaires...), mobiliser ses équipes et se positionner dans son rôle de dirigeant.

La formation «Cycle Directeurs» vous accompagnera dans cette démarche au travers d'outils et de réflexions sur la stratégie, le management d'un organisme de formation/culturel et sur les spécificités du secteur du FLE.



Cette formation s'adresse aux **Directeurs** en poste, en partance ou aux candidats postulant à un poste de directeur ou de **directeur adjoint**, en Alliance française, en Institut Français ou dans un Centre de langue.



### FINALITÉ DE LA FORMATION

- > **DÉVELOPPER** vos compétences de directeur d'un organisme de formation.
- > **ACQUÉRIR** une vision stratégique et globale de l'entité.
- > **OPTIMISER** le pilotage de votre activité et mettre en place une démarche d'amélioration continue.
- > **DÉVELOPPER** votre leadership et fédérer vos équipes autour de votre projet d'établissement.
- > **CONSTRUIRE** un projet de développement dans le cadre de votre mission.



### 120 H DE FORMATION

(8h/jour dont 1 heure de mise en situation) réparties sur 3 semaines.



### 4 AXES PÉDAGOGIQUES

### 8 MODULES DE FORMATION

Le programme s'articule autour de **4 grands axes pédagogiques** qui se déclinent en **8 modules de formation intégrant** la préparation d'un projet professionnel appliqué à votre organisation et à votre mission.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU DE LA FORMATION

### 1 ENVIRONNEMENT, PROSPECTIVE ET STRATÉGIE

- Identifier et analyser votre environnement et votre marché.
- Positionner votre modèle d'activité.
- Comprendre le processus de création de valeur pour vos clients (élèves, étudiants, adultes, prescripteurs, familles, salariés) et déterminer leurs attentes et leurs besoins.
- Prendre conscience de la nécessité d'entreprendre et de mettre en œuvre une démarche stratégique pour votre organisation et décomposer les étapes pour y parvenir.

### 2 LA STRUCTURE ET SON FONCTIONNEMENT

#### OPTIMISER LE PILOTAGE FINANCIER :

- Etudier les principaux documents comptables et financiers (compte d'exploitation, bilan, tableaux de bord de gestion...) afin de piloter votre entité et d'optimiser sa performance.
- Effectuer un diagnostic financier: analyse de l'exploitation, de la structure financière, analyse des coûts et des flux financiers.
- Bâtir votre budget opérationnel et gérer votre trésorerie.
- Construire votre business plan.

#### VENDRE ET FIDÉLISER VOS CLIENTS : QUELLE DÉMARCHE MARKETING? QUELLE DÉMARCHE COMMERCIALE ?

- Formuler une stratégie marketing, à mettre en évidence et vendre la valeur de votre offre à vos clients pour vous différencier et vous renforcer.
- Mettre en œuvre des méthodes en vue de fidéliser vos clients et identifier le rôle de votre équipe dans la satisfaction de vos clients.

#### EFFICIENCE OPÉRATIONNELLE :

- Déterminer et expliciter la notion de qualité et acquérir des outils qui vous permettront de décider ou non d'engager votre structure dans une démarche de certification en fonction de son activité et de son environnement.
- Analyser et optimiser les interfaces des processus, planifier l'activité, évaluer la charge, optimiser le planning et les équipes au travers de méthodes et d'outils utilisés par d'autres secteurs.

#### OPTIMISER LE PILOTAGE DES RESSOURCES HUMAINES :

- Recruter, fidéliser et professionnaliser vos collaborateurs et salariés.
- Se familiariser à la gestion des risques sociaux et aux enjeux qui en découlent pour votre organisation grâce à une méthodologie pour les identifier, les cartographier, les évaluer et les piloter.
- Étudier les aspects juridiques et sociaux inhérents à la fonction et la responsabilité de dirigeant d'une organisation de Centre de FLE ainsi que les différents contrats de travail.

#### COMMUNICATION :

- Communiquer avec vos clients et vos salariés en objectivant les comportements et les situations.

### 3 MANAGEMENT ET LEADERSHIP

- Faire le point sur votre rôle de dirigeant en essayant de mieux vous connaître vous-même.
- Réfléchir à votre capacité de manager et aux moyens mis à votre disposition pour déléguer, responsabiliser, développer, motiver et fidéliser vos équipes.
- Préparer des réunions.

### 4 PROJET PROFESSIONNEL

- Établir un diagnostic de votre fonctionnement en matière de management et de stratégie.
- Proposer un plan d'action.

## PROGRAMME



DU 3 AU 21 JUILLET 2017

#### MODULE 1 ▶ du 3 au 5 JUILLET

Stratégie, Marketing, Digital Marketing, Communication

SEMAINE 1

#### MODULE 2 ▶ 5 et 6 JUILLET

Commercial, Relation Client

#### MODULE 3 ▶ 10 et 11 JUILLET

Gouvernance, Pilotage des activités, Gestion

SEMAINE 2

#### MODULE 4 ▶ 11 et 12 JUILLET

Finance, Fundraising

#### MODULE 5 ▶ 17 et 18 JUILLET

Ressources Humaines

SEMAINE 3

#### MODULE 6 ▶ du 18 au 21 JUILLET

Management, Leadership

#### MODULE 7\* ▶ 7 et 13 JUILLET

Gestion et Management de Projet, Conduite du Changement, Digitalisation

#### MODULE 8\* ▶ 7, 13 et 21 JUILLET

Élaboration du projet professionnel

\* modules intégrés pour une inscription au cycle complet

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Elles associent théorie et pratique. Dans chaque module, des méthodes complémentaires permettent de créer une dynamique pédagogique :

- ▶ des apports conceptuels et théoriques fondamentaux
- ▶ des apports méthodologiques et des démarches-outils
- ▶ des exposés participatifs et des conférences
- ▶ des travaux en groupes sur des études de cas issues du réseau et d'organismes de formation et culturel
- ▶ des mises en situation sur des cas de management concrets vécus par les participants
- ▶ des ateliers collectifs autour du projet professionnel

La construction du projet professionnel s'appuiera sur une méthodologie de gestion de projet et de conduite du changement. Votre travail sera accompagné par un intervenant expert en séances collectives et en séances individuelles.



### UN PROGRAMME CONÇU POUR VOUS ET AVEC VOUS :

Vous serez sollicité dans le cadre de la formation pour partager votre expérience et votre vision, pour participer à des mises en situations, pour réfléchir collectivement sur les problématiques du FLE, sur votre rôle de manager directeur et sur votre projet professionnel.

### UNE MISE EN APPLICATION EFFECTIVE ET IMMÉDIATE

Projet professionnel « tutoré » élaboré tout au long de la « formation-action » et après la formation.

### UN PARCOURS CERTIFIANT

Chaque participant bénéficie en fin de programme, d'une attestation pour chaque module suivi.

Un certificat est attribué sous réserve d'avoir assisté à l'intégralité des modules et soutenu son projet professionnel devant un jury.

### UNE ÉQUIPE DÉDIÉE ET PROCHE DE VOUS

Pour vous accompagner dans vos questions de dirigeant tout au long de ce processus de formation :

- Un responsable pédagogique en charge de la conception du programme.
- Une équipe d'intervenants et de consultants.
- Un tuteur dédié pour votre projet professionnel.
- Des témoins extérieurs issus du réseau.



### CYCLE COMPLET : 2625 €

formation de 3 semaines  
(pauses et repas du midi compris)

### 1 SEMAINE : 930 €

Les frais de formation n'incluent ni l'hébergement ni les frais de transport.

Les repas, programmés dans le déroulement d'une journée de formation, sont pris en commun par les participants à la cafétéria située au 1<sup>er</sup> étage du bâtiment Raspail.



### CONDITIONS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Afin de préserver la qualité et l'homogénéité de chaque promotion, l'Alliance Française Paris Ile-de-France s'assurera de la motivation des participants ainsi que de l'adéquation de leur profil et de leurs attentes avec le contenu du programme et les objectifs visés, via un dossier de candidature à déposer ou envoyer.



Nina Gourevitch  
[ngourevitch@alliancefr.org](mailto:ngourevitch@alliancefr.org)  
[www.alliancefr.org](http://www.alliancefr.org)



Alliance Française  
Paris Ile-de-France  
101 boulevard Raspail  
75 270 Paris cedex 06  
M12 Rennes  
M4 St placide