

FICHE DE FORMATION

# FINANCEMENTS PUBLICS DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

*Maîtrisez et mobilisez les financements publics pour en faire un levier  
stratégique de vente*



Ten Steps to sign up !™  
Une approche commerciale unique  
dédiée aux dirigeants de réseaux  
sur les marchés B2C et B2B

## PUBLIC

- Commerciaux / Business developers
- Conseillers formation
- Managers commerciaux et responsables de centres de profit
- Assistants pédagogiques et fonctions support
- Gestionnaires administratifs et RH

## PRÉREQUIS

- Être en activité professionnelle au sein d'un organisme de formation, d'un cabinet d'expertise ou d'une structure liée à la formation professionnelle
- Aucun prérequis technique ou académique



LA  
CLOSING  
ACADÉMIE

FINANCEMENTS  
Mai 2026

# 10 étapes pour maîtriser et mobiliser les financements publics de la formation professionnelle

**Et si la maîtrise des financements publics devenait votre meilleur argument de vente ?** 80 % des organismes de formation passent à côté des financements disponibles. Pourtant, la capacité à identifier, mobiliser et présenter les dispositifs de financement (OPCO, CPF, FAF, France Travail...) est un levier décisif pour lever l'objection budget et améliorer le taux de conversion commerciale.

Cette formation d'une journée transmet une méthode structurée permettant de cartographier l'ensemble des dispositifs, d'identifier le bon financement selon le profil du prospect, de monter les dossiers efficacement et d'intégrer les financements dans le discours commercial pour transformer chaque rendez-vous en opportunité de vente.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Identifier les principaux dispositifs de financement de la formation professionnelle
- Orienter un prospect vers le financement le plus adapté à sa situation
- Intégrer les financements dans leur démarche commerciale
- Accompagner les démarches de prise en charge
- Sécuriser le montage et le suivi des dossiers

## DURÉE & MODALITÉS

8h

- Bootcamp Intra ou Inter (présentiel)
- ≠ Formules d'accompagnement
- Simulateur (en option)
- Tarifs : nous consulter

Effectif : 3 à 12 participants  
Délai d'accès : Environ 3 semaines, le temps de finaliser l'analyse du besoin, la convention et, le cas échéant, l'accord de prise en charge\*  
(\* voir délais d'instruction de l'organisme financeur

## AVANT

Diagnostic amont : connaissance des dispositifs et des pratiques commerciales associées

- par questionnaire
- par audit des pratiques

## PENDANT

- Observation des mises en situation (études de cas, jeux de rôle, simulations)
- Quiz de validation des connaissances

## APRÈS

- Formalisation d'une stratégie d'orientation des financements
- Stratégie de veille

## PÉDAGOGIE

- Pédagogie active et expérientielle
- Entraînement sur situations réelles

Modalités d'évaluation

Conseils, modalités & inscriptions : [contact@closing-academie.com](mailto:contact@closing-academie.com) - [www.closing-academie.com](http://www.closing-academie.com)

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad – [contact@closing-academie.com](mailto:contact@closing-academie.com) - 06 62 25 37 98

# Contenu de la formation

## Step 1. La mobilisation des financements publics comme levier stratégique

- Reconnaître les financements publics comme un levier de conversion
- Activer les financements et réduire le RAC

☑ **Financements publics = variable stratégique**

## Step 2. Maîtriser l'écosystème de la formation professionnelle

- Identifier les acteurs de la formation professionnelle : qui finance ? Qui gère ? Qui prescrit ?
- Cartographier les financements et quantifier les flux
- Distinguer les dispositifs
- Mettre en place sa veille

## Step 3. Raisonner par profil de prospects

- Qualifier les prospects pour actionner le ou les bon(s) dispositif(s)
- Intégrer les financements dans le cycle de vente
- Établir une stratégie de financement
- Répondre à l'objection "Je n'ai pas le budget"

## Principaux dispositifs de financement de la formation professionnelle

Mobiliser concrètement les dispositifs de financement de la formation professionnelle en fonction du profil de votre prospect

### Step 4. Dispositifs pour le financement de la montée en compétences des salariés en poste et les TPE-PME

- Introduire le financement comme facilitateur de décision
- Identifier rapidement l'OPCO et les dispositifs de prise en charge du projet de formation du prospect
- Accompagner le prospect dans ses démarches

### Step 5. Dispositifs pour le financement de la formation professionnelle des alternants

- Identifier les situations adaptées aux contrats d'apprentissage
- Identifier les situations adaptées aux contrats de professionnalisation

## PROFIL DES FORMATEURS

Formateurs experts de la formation professionnelle et de son financement. Expérience confirmée dans l'accompagnement des OF, cabinets de conseil et entreprises. Veille active sur les évolutions réglementaires et les dispositifs de financement

## INDICATEURS D'IMPACT VISÉS

- Augmentation de la capacité à orienter les prospects
- Réduction des freins budgétaires
- Sécurisation des dossiers de financement
- Développement des ventes financées

## Phase COMPRENDRE

### MÉTHODES

- Études de cas
- Analyse des situations commerciales

### MODALITÉS

- Diagnostic individuel
- Débriefing collectif

## Phase COMPRENDRE

### MÉTHODES

- Apports théoriques structurés
- Cartographie Acteurs
- Routine de veille

### MODALITÉS

- Atelier
- Quiz

## Phase PILOTER

### MÉTHODES

- Cas pratiques réels
- Grille d'aide à la décision

## Phase ORIENTER

### MODALITÉS

- Exercices en groupe
- débriefing collectif

## Phase ACTIVER

### DISPOSITIFS

- Plan de Développement des Compétences (PDC)
- Plan conventionnel
- Pro-A (en évolution)
- PCRH
- Les actions collectives OPCO
- Les dispositifs spécifiques
- Co-financement OPCO + CPF



Conseils, modalités & inscriptions : [contact@closing-academie.com](mailto:contact@closing-academie.com) - [www.closing-academie.com](http://www.closing-academie.com)

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - [contact@closing-academie.com](mailto:contact@closing-academie.com) - 06 62 25 37 98

# Contenu de la formation

## Step 6. Le financement de la formation des dirigeants et des travailleurs non salariés

- Trouver le bon financeur pour la formation des Dirigeants et TNS
- Monter les dossiers de demande de prise en charge
- Anticiper les demandes (et les refus)

## Step 7. Le financement de la reconversion professionnelle des actifs

- Comprendre les parcours, les critères d'éligibilité et les attentes des financeurs de la reconversion des salariés du secteur privé et des demandeurs d'emploi inscrits à France Travail
- Activer les solutions de financement
- Contacter les associations Transitions Pro

## Step 8. Mobilisation du CPF pour les formations éligibles

- Maîtriser le dispositif
- Vérifier les critères d'éligibilité au financement CPF
- Mobiliser le CPF en démarche individuelle ou co-construite

## Step 9. Le financement des formations favorisant l'employabilité et l'insertion des demandeurs d'emploi

- Comprendre comment travailler efficacement avec France Travail et ses partenaires pour maximiser ses chances de financement
- Mobiliser les financements ou co-financement de France Travail pour la formation des demandeurs d'emploi dans le cadre d'un projet professionnel
- Orienter les entreprises vers les dispositifs adaptés à leurs recrutements de demandeurs d'emploi
- Activer les plans mis en place par l'État (PIC et PRIC)

## Step 10. Montage, sécurisation et suivi des dossiers

- Professionnaliser ses pratiques de montage, de suivi et de gestion administrative pour sécuriser les financements
- Mettre en place une veille réglementaire efficace

### DISPOSITIFS

- FIFPL
- AGEFICE
- La mallette du dirigeant
- Les autres FAF

### DISPOSITIFS

- PTP
- CPF de transition professionnelle (CPF-TP)
- Transco (en cours de création)

### DISPOSITIFS

- AIF
- PRF
- AFPR
- POEI
- POEC
- PIC
- PRIC

### Phase PILOTER

### Phase VEILLER

### MÉTHODES

- Boîte à outils de sécurisation des engagements
- Checklist de suivi
- Sources de veille

### MODALITÉS

- Travail collaboratif

### DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SUIVI DES APPRENANTS

Les apprenants bénéficient d'un dispositif de suivi visant à sécuriser leur progression pédagogique, accompagner l'appropriation des compétences et favoriser leur mise en application professionnelle.

- Accompagnement individuel, semi-collectif ou collectif
- Feedbacks structurés
- Diagnostics amont et aval
- Outils de suivi de progression

### Moyens pédagogiques

- Book pédagogique remis aux participants
- Fiches-outils de transfert terrain

Conseils, modalités & inscriptions : [contact@closing-academie.com](mailto:contact@closing-academie.com) - [www.closing-academie.com](http://www.closing-academie.com)

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - [contact@closing-academie.com](mailto:contact@closing-academie.com) - 06 62 25 37 98





Cabinet de conseil en stratégie commerciale  
OF spécialisé sur les compétences liées au développement commercial  
et au management commercial

Pour les **dirigeants de réseaux**

[Retrouvez l'ensemble de notre catalogue en cliquant ici](#)

## La CLOSING ACADEMIE

La Closing Académie est une marque de NMF CONSULTING  
1 000 route de Grabels 34 980 Combaillaux

SA au capital de 3 000 € - 829 767 441 00027 R.C.S Montpellier  
Code APE 70.22Z - NDA 76341132134

 Trustpilot



La Closing  
Académie est notée  
Excellent

