



AIRE DE MOBILITÉ

PASSERELLE MÉTIER : CONSEILLER EN FORMATION



Branche
des organismes
de formation



MINISTÈRE
DU TRAVAIL, DE LA SANTÉ,
DES SOLIDARITÉS
ET DES FAMILLES

Liberté
Égalité
Fraternité

AKTO



OBSERVATOIRE
AKTO

LES ÉTAPES CLÉS

Une passerelle métier est un dispositif RH stratégique pour accompagner et faciliter la transition au sein de la branche de collaborateurs positionnés sur un métier en décroissance, dont l'employabilité n'est pas sécurisée à moyen ou long terme, vers un métier de destination plus stable ou en croissance. Ce dispositif vise à préserver et renforcer l'employabilité des collaborateurs tout en répondant aux besoins futurs de l'organisme de formation.

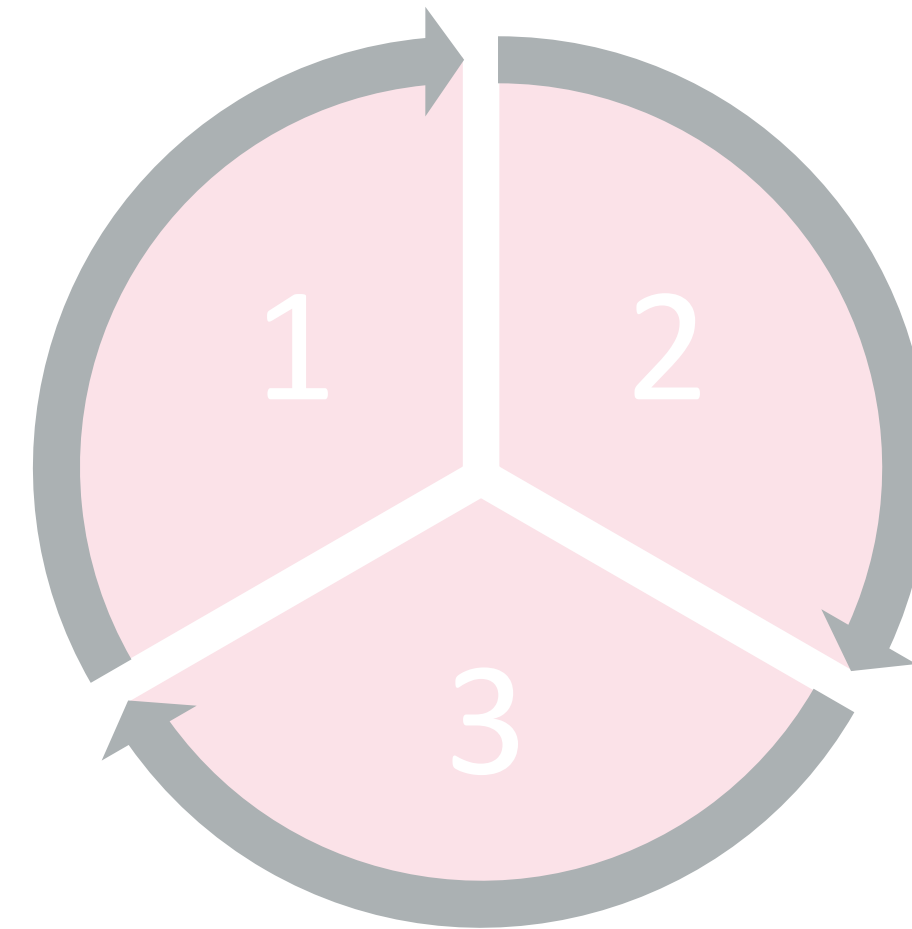


Note méthodologique

Identification des métiers de provenance et des métiers de destination

- Les résultats de l'enquête prospective 2025 ont montré qu'une majorité des emplois de la branche sont considérés comme stables. Toutefois, le métier de Conseiller/ère en formation présente des éléments susceptibles d'en faire un métier sensible.
- Les métiers de destination sont identifiés à partir de la cartographie des métiers de la branche effectuée dans le cadre de l'étude. Les informations pour chaque poste ont été extraites à partir des fiches métiers réalisées.

Méthodologie



Écart de compétences

- Les compétences clés ont été identifiées pour chaque métier, puis présentées respectivement à travers un matching de compétences (compétences communes au métier de départ et aux métiers de destination) et un gap de compétences (listes des compétences à acquérir pour se positionner sur le métier de destination).

Listing de compétences

- Les compétences et leur niveau de maîtrise ont été identifiés à partir des informations extraites des fiches métiers réalisées dans le cadre de l'étude.
- Un complément d'information a été recueilli à partir des fiches RNCP publiées par France compétences.

» Un métier identifié comme sensible : Conseiller/ère en formation, métier de provenance pour une évolution professionnelle

Conseiller/ère en formation

Métier de provenance



Filière

Formation,
accompagnement, ingénierie

Positions types

Conseiller en formation
continue, Conseiller en
formation professionnelle

Mission

Le/la conseiller/ère en formation assure l'information et l'accompagnement des publics (particuliers, salariés, entreprises) souhaitant accéder à une offre de formation professionnelle Il/elle qualifie leurs besoins, les oriente vers les dispositifs adaptés, facilite les démarches administratives et assure le suivi standard des dossiers

Emploi sensible

20% des organismes de formation enquêtés considèrent cet emploi en décroissance et donc sensible. Le choix et l'achat de formation est de plus en plus réalisée en autonomie, en ligne, par les clients. Les besoins simples (information sur une formation, accès, financement basique) trouvent réponse sans intervention humaine, la gestion standardisée et à faible valeur ajoutée, est désintermédiée par le digital, et absorbée dans des fonctions plus larges : chargé/e du développement commercial, gestionnaire des dispositifs de formation, etc.

Profil / Niveau d'études courant








Bac à Bac+2

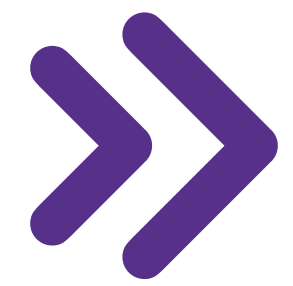
Cet emploi est généralement occupé par des personnes disposant d'un niveau de qualification Bac à Bac +2 dans les domaines du commerce et gestion, des Ressources humaines ou formation





Activités du Conseiller en formation

-  **Activité 01** → Accueil et qualification de la demande.
-  **Activité 02** → Information et accompagnement sur l'offre de formation, les dispositifs et les modalités de financement
-  **Activité 03** → Gestion administrative "front office"
-  **Activité 04** → Suivi des inscriptions
-  **Activité 05** → Satisfaction et gestion des réclamations de premier niveau



Compétences du Conseiller en formation

1 2 3 4 5

ANALYSE DES BESOINS EN
FORMATION



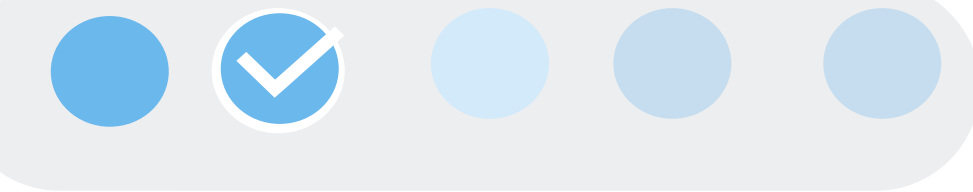
CONSEIL DES
PROSPECT/STAGIAIRES



SELECTION DES DISPOSITIFS DE
FORMATION



PROMOTION DE L'OF ET GESTION
DES ACTIONS COMMERCIALES



ÉVALUATION DE LA QUALITE DES
ACTIONS DE FORMATION

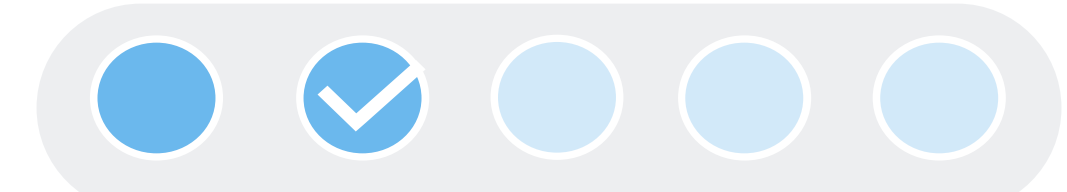


1 2 3 4 5

MAÎTRISE DES OUTILS
NUMÉRIQUES ET PÉDAGOGIQUES



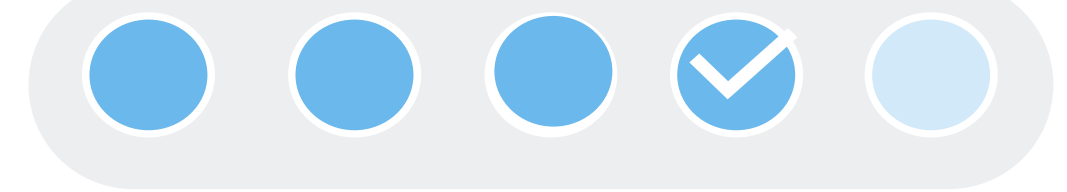
GESTION ADMINISTRATIVE ET
FINANCIÈRE



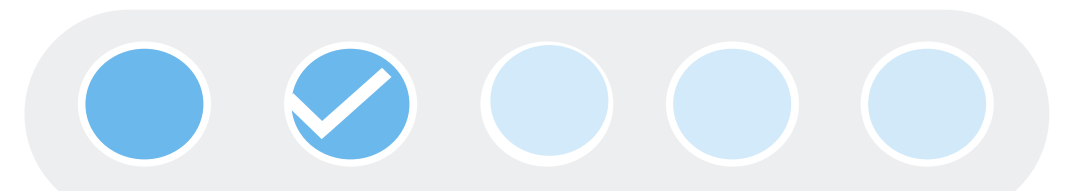
REPORTING ET ANALYSE DE
DONNÉES



COMPÉTENCES RELATIONNELLES



CAPACITÉ À TRAVAILLER EN
AUTONOMIE ET EN ÉQUIPE

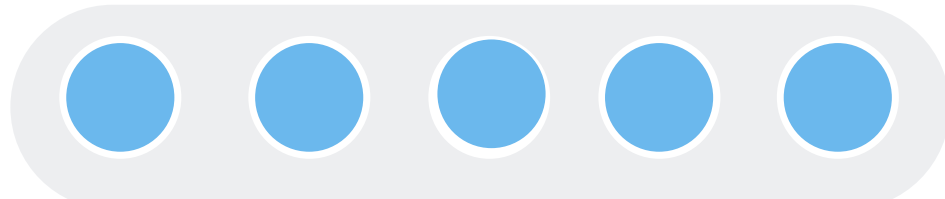


PRISE D'INITIATIVE ET ADAPTABILITÉ



✓ Niveau de maîtrise :

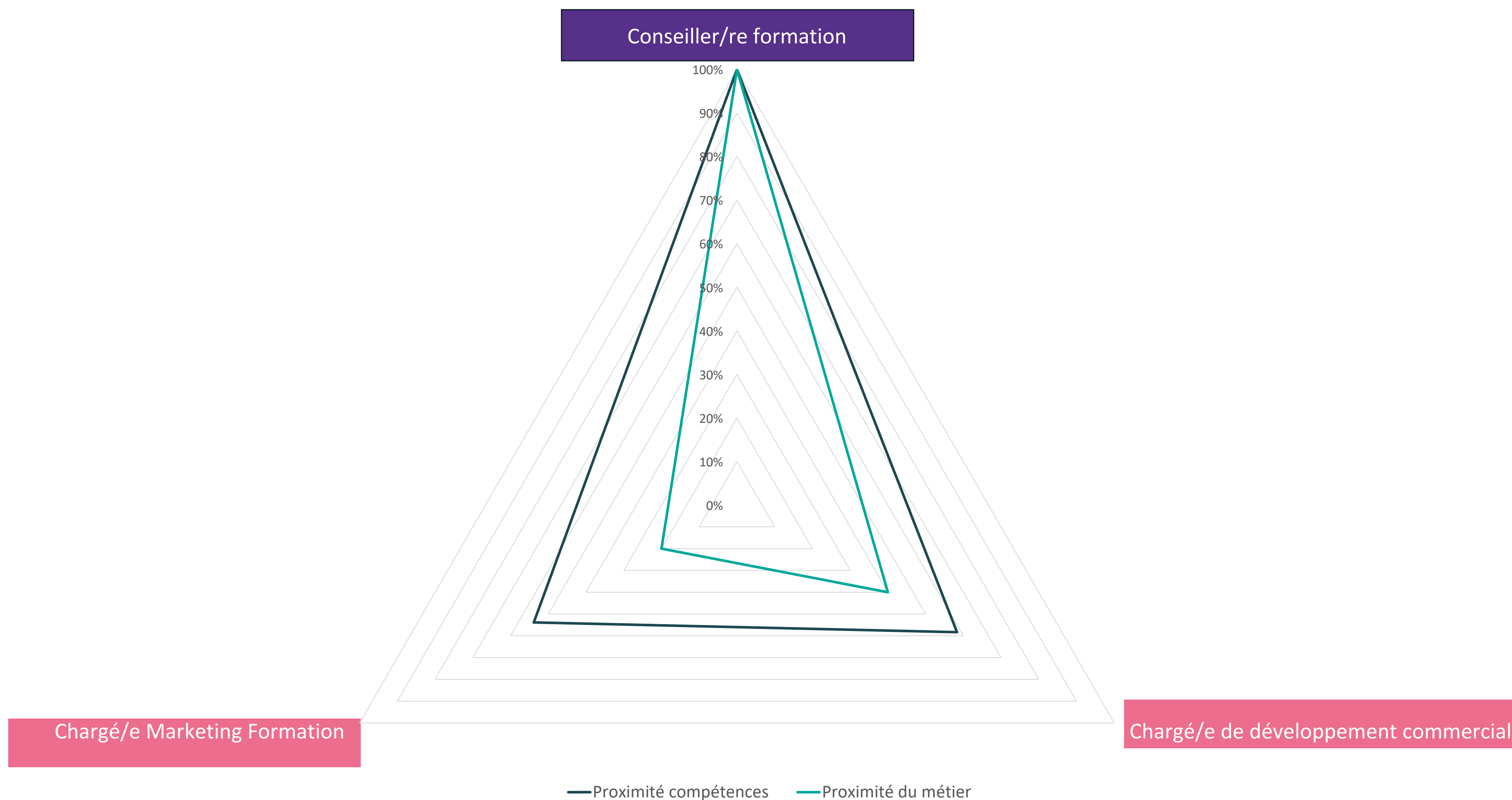
Novice Avancé Compétent Efficace Expert





Métiers proches du métier d'origine

En partant de l'analyse des fiches métiers issues de la cartographie, nous avons défini les métiers se situant au double voisinage (activités et compétences) de celui de conseiller formation



»» Métier de destination

Chargé(e) de développement commercial

Métier de destination



Famille professionnelle
Développement

Positions types
Commercial(e) en formation,
Chef(fe) de projet commercial,
Développeur(euse)
commercial(e)

Mission

Le ou la chargé(e) de développement commercial participe activement à la croissance de l'organisme de formation en développant le portefeuille clients, en prospectant de nouveaux marchés et en répondant de manière structurée aux appels d'offres publics ou privés. Il/elle assure le lien entre la stratégie commerciale de la structure et les besoins des clients, tout en garantissant la compétitivité, la qualité et la rentabilité des offres proposées.

Besoin d'acculturation

Le contact avec les publics et la compréhension de leurs besoins sont des compétences transférables. L'acculturation concerne principalement le développement commercial : prospection, négociation, suivi des contrats et gestion des relations partenaires pour transformer cette connaissance en opportunités business.

Effectifs sur le métier :









Typologie métier :
Métier stable à porteur

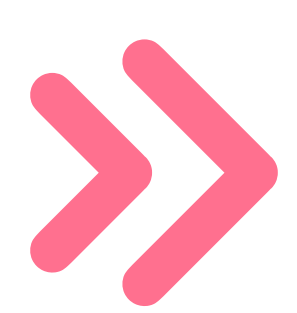
* L'estimation des effectifs est basée sur le nombre de salariés comptabilisés dans la Base tous salariés de l'INSEE (IDCC 1516), dans les Professions et catégories socioprofessionnelles (PCS-ESE) les plus proches correspondant au métier et au ROME retenu. Elle peut inclure ou exclure des salariés dont l'emploi serait classé dans une autre profession.





Activités du Chargé/e de développement commercial

-  **Activité 01** → Détection de nouveaux marchés, identification des prospects (entreprises, institutions publiques, financeurs, OPCO...), organisation et mise en œuvre des actions de prospection (phoning, réseaux, salons, emailing) pour accroître le portefeuille clients.
-  **Activité 02** → Qualification des besoins, conseil sur l'offre de formation, élaboration et négociation des propositions commerciales, fidélisation et suivi des clients existants.
-  **Activité 03** → Veille sur les appels d'offres publics et privés, analyse des cahiers des charges, structuration, rédaction et coordination des réponses en lien avec les équipes internes (ingénierie pédagogique, administratif, direction).
-  **Activité 04** → Montage des dossiers de candidature (administratif, technique, financier), présentation des offres et négociation des conditions contractuelles.
-  **Activité 05** → Reporting et analyse des informations clients et marché et des résultats commerciaux pour orienter la stratégie de la direction.
-  **Activité 06** → Veille et analyse des tendances du secteur, de la concurrence et de l'évolution des besoins des clients afin d'ajuster l'offre et optimiser le positionnement commercial de l'organisme.



Compétences du Chargé de développement commercial

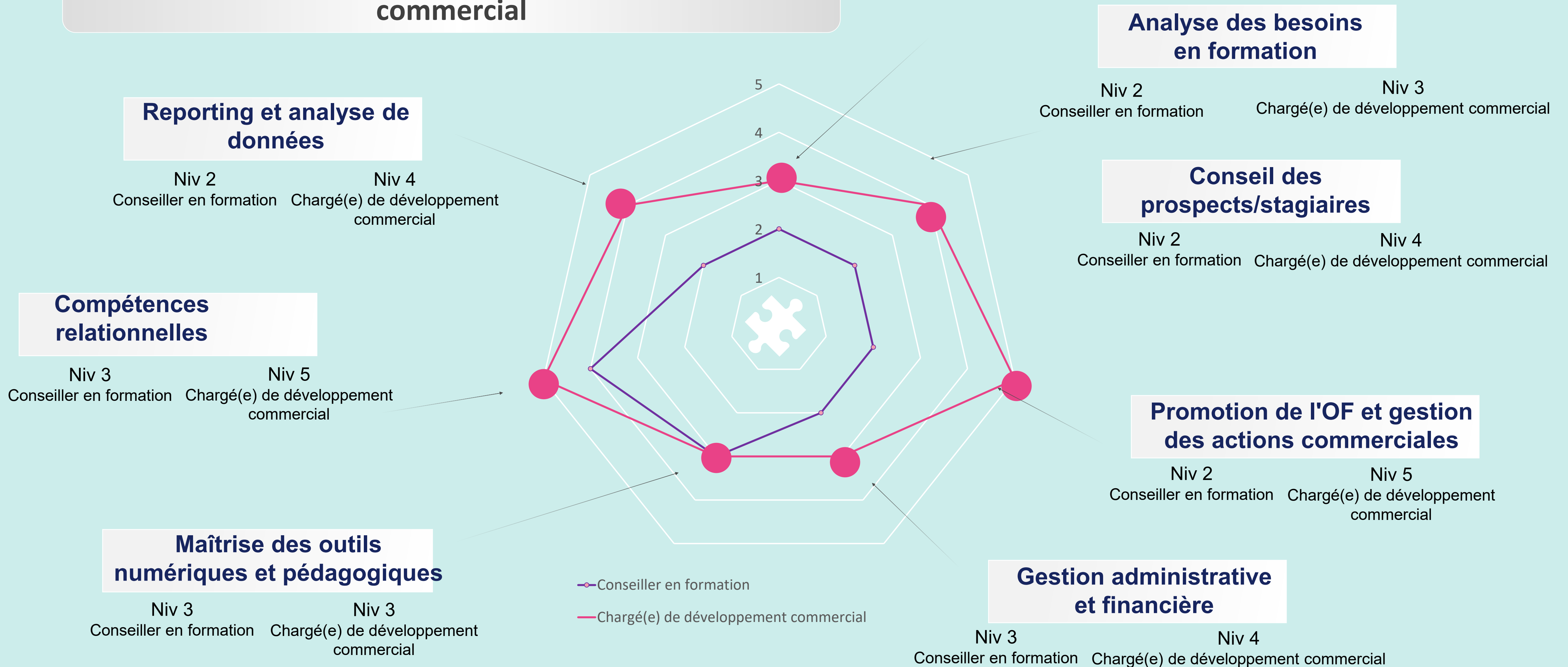
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
ANALYSE DES BESOINS EN FORMATION	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	MAÎTRISE DES OUTILS NUMÉRIQUES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
CONSEIL DES PROSPECT/STAGIAIRES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PROMOTION DE L'OF ET GESTION DES ACTIONS COMMERCIALES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	REPORTING ET ANALYSE DE DONNÉES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
DÉFINITION ET MISE EN OEUVRE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	COMPÉTENCES RELATIONNELLES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
MISE EN OEUVRE DE STRATEGIES MARKETING	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	CAPACITÉ À TRAVAILLER EN AUTONOMIE ET EN ÉQUIPE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	PRISE D'INITIATIVE ET ADAPTABILITÉ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
VEILLE STRATÉGIQUE ET MISE À DE SES CONNAISSANCES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>						

✓ Niveau de maîtrise :

Novice Avancé Compétent Efficace Expert

» Matching de compétences

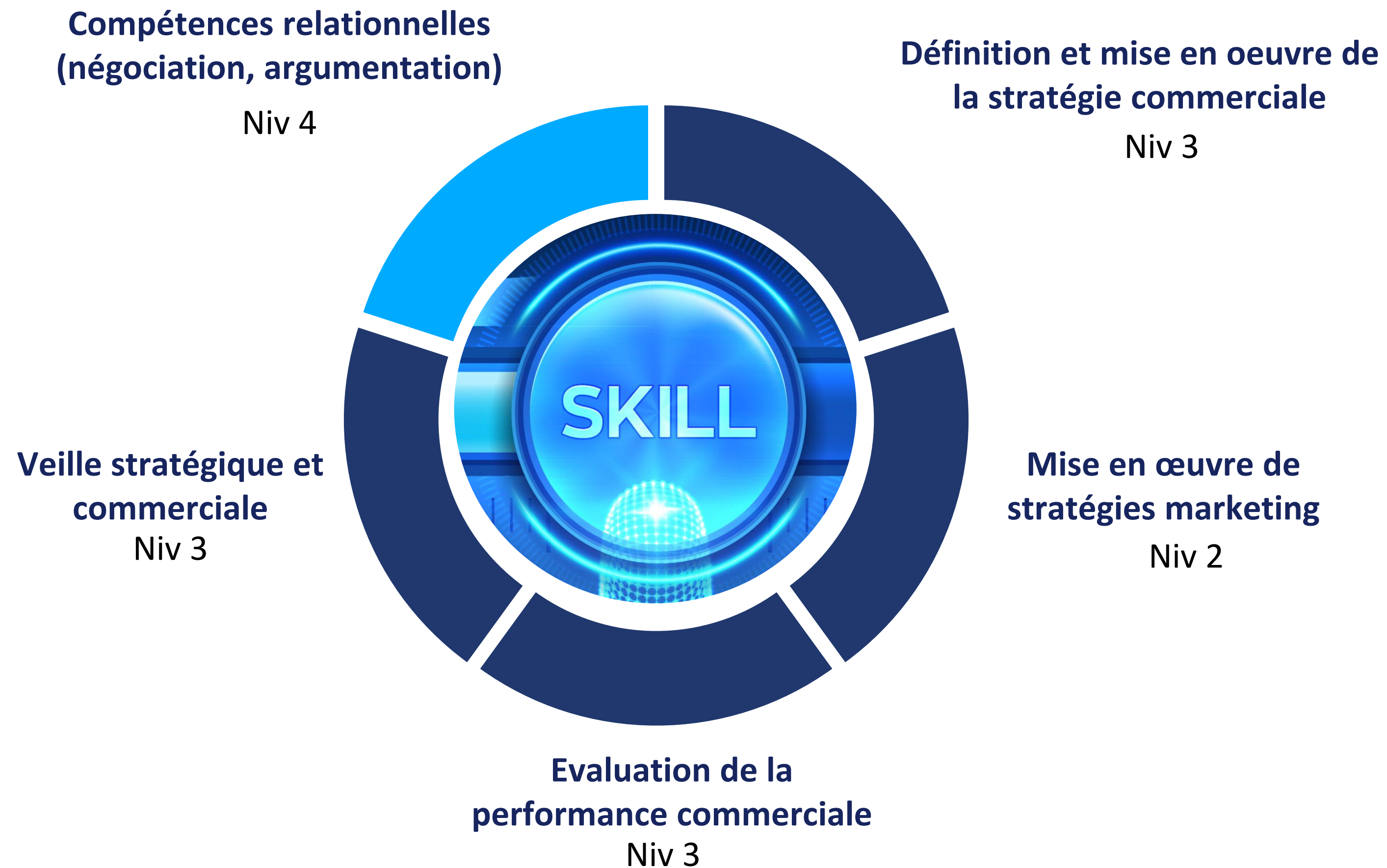
Conseiller en formation / Chargé de développement commercial



»» Gap de compétences

Vers le métier de Chargé(e) de développement commercial

Les compétences ci-contre sont les compétences additionnelles à acquérir pour réussir la mobilité entre le poste de Conseiller formation vers celui de Chargé(e) de développement commercial.



» Métier de destination

Chargé(e) Marketing Formation

Métier de destination



Famille professionnelle
Développement

Positions types
Chef(fe) de projet marketing formation, Coordinateur(ice) marketing formation, Chargé(e) de communication et promotion des formations

Mission

La mission du ou de la Chargé(e) marketing dans un organisme de formation consiste à développer et mettre en œuvre des stratégies de marketing efficaces pour promouvoir les programmes de formation. Il ou elle analyse le marché et les besoins des clients, crée des campagnes de communication innovantes afin d'attirer et de fidéliser les clients et les apprenants. Sa finalité est de maximiser la visibilité et les inscriptions des formations proposées en inter ou intra ou des modules distanciels, tout en renforçant la notoriété et la réputation de l'organisme.

Besoin d'acculturation

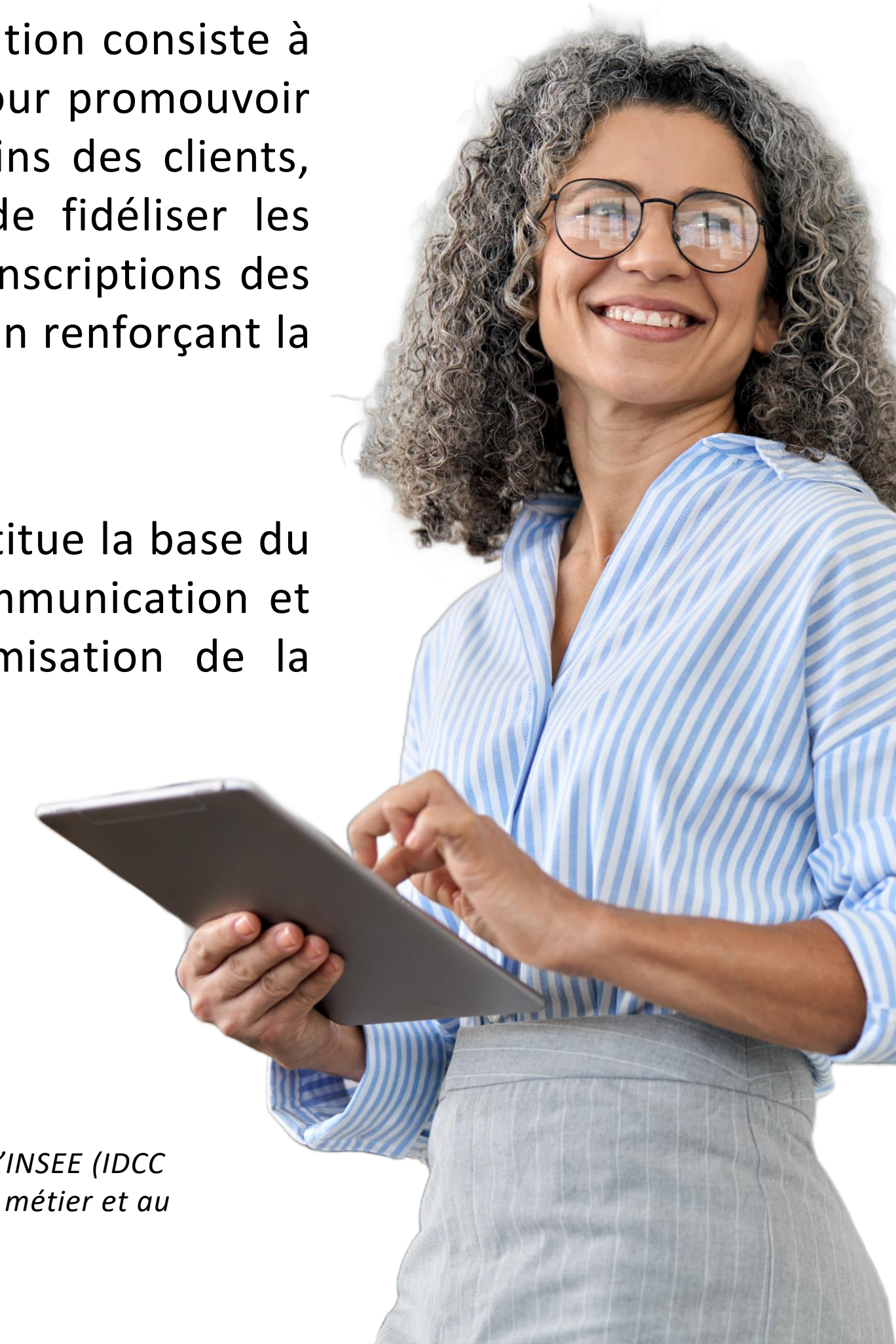
La familiarité avec les besoins des publics et les offres de formation constitue la base du poste. Le/la chargé(e) marketing doit s'acculturer aux stratégies de communication et marketing, à la création de campagnes promotionnelles et à l'optimisation de la visibilité et des inscriptions des formations

Effectifs sur le métier :



Typologie métier :
Métier stable à porteur

** L'estimation des effectifs est basée sur le nombre de salariés comptabilisés dans la Base tous salariés de l'INSEE (IDCC 1516), dans les Professions et catégories socioprofessionnelles (PCS-ESE) les plus proches correspondant au métier et au ROME retenu. Elle peut inclure ou exclure des salariés dont l'emploi serait classé dans une autre profession.*





Activités du Chargé/e Marketing Formation

- | | |
|---|---|
|  Activité 01 | → Analyse des besoins du marché pour identifier les tendances et les opportunités de développement de l'offre de formation. |
|  Activité 02 | → Élaboration de stratégies marketing pour promouvoir l'offre de formation auprès des publics cibles. |
|  Activité 03 | → Conception de campagnes de communication sur différents supports, tels que les réseaux sociaux, les sites web, et les médias traditionnels. |
|  Activité 04 | → Gestion des relations avec les partenaires et les clients pour améliorer la visibilité des formations. |
|  Activité 05 | → Développement d'outils de suivi et de mesure de l'efficacité des actions marketing. |
|  Activité 06 | → Organisation d'événements promotionnels pour présenter l'offre de formation. |
|  Activité 07 | → Création de contenus marketing, comme les brochures, les newsletters, et des vidéos, pour attirer et fidéliser les apprenants. |
|  Activité 08 | → Administration du site internet et des réseaux sociaux de l'organisme de formation et apport de nouveaux contenus. |
|  Activité 09 | → Suivi des performances et des retours des campagnes marketing pour ajuster les stratégies et maximiser les résultats. |

» Compétences du Chargé Marketing Formation

	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
ANALYSE DES BESOINS EN FORMATION	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	GESTION DE PROJET	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
CRÉATION DE CONTENU MARKETING ET SUPPORT DE COMMUNICATION	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	MAÎTRISE DES OUTILS NUMÉRIQUES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
ANALYSES MARKETING	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PILOTAGE DE STRATEGIES MARKETING MULTICANAL	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	VEILLE ET MISE À JOUR DES CONNAISSANCES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
GESTION DE LA COMMUNICATION DIGITALE ET DU RÉFÉRENCIEMENT (SEO)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	REPORTING ET ANALYSE DE DONNÉES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE MARKETING	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	COMPÉTENCES RELATIONNELLES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
PROMOTION DE L'OF ET GESTION DES ACTIONS COMMERCIALES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	CAPACITÉ À TRAVAILLER EN AUTONOMIE ET EN ÉQUIPE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
						PRISE D'INITIATIVE ET ADAPTABILITÉ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

✓ Niveau de maîtrise :

Novice Avancé Compétent Efficace Expert

» Matching de compétences

Conseiller en formation / Chargé(e) marketing de formation

Compétences relationnelles

Niv 4 Conseiller en formation Niv 4 Chargé(e) marketing

Reporting et analyse de données

Niv 2 Conseiller en formation Niv 4 Chargé(e) marketing

Gestion administrative et financière

Niv 2 Conseiller en formation Niv 3 Chargé(e) marketing

Analyse des besoins en formation

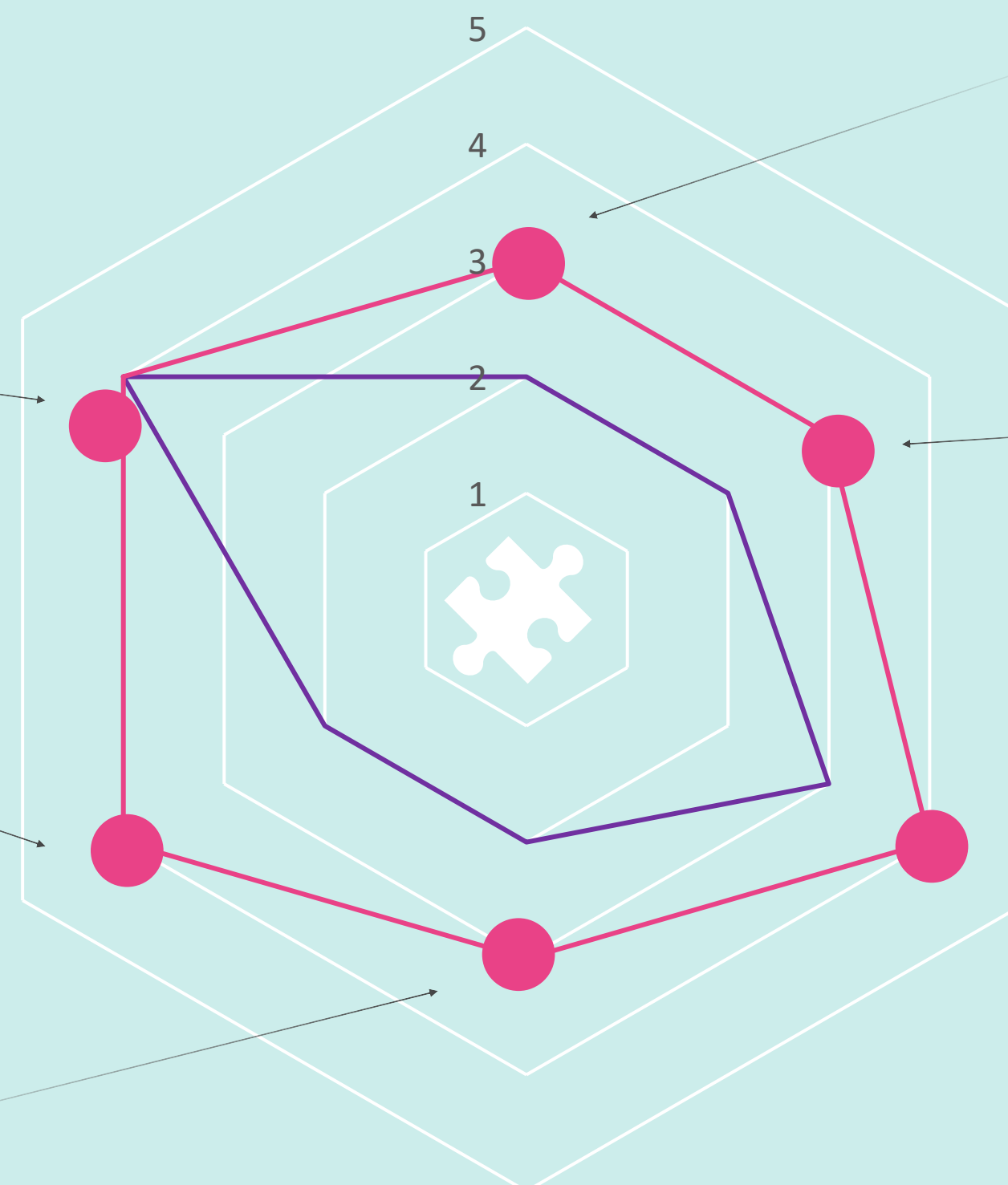
Niv 2 Conseiller en formation Niv 3 Chargé(e) marketing

Promotion de l'OF et gestion des actions commerciales

Niv 2 Conseiller en formation Niv 3 Chargé(e) marketing

Maîtrise des outils numériques et pédagogiques

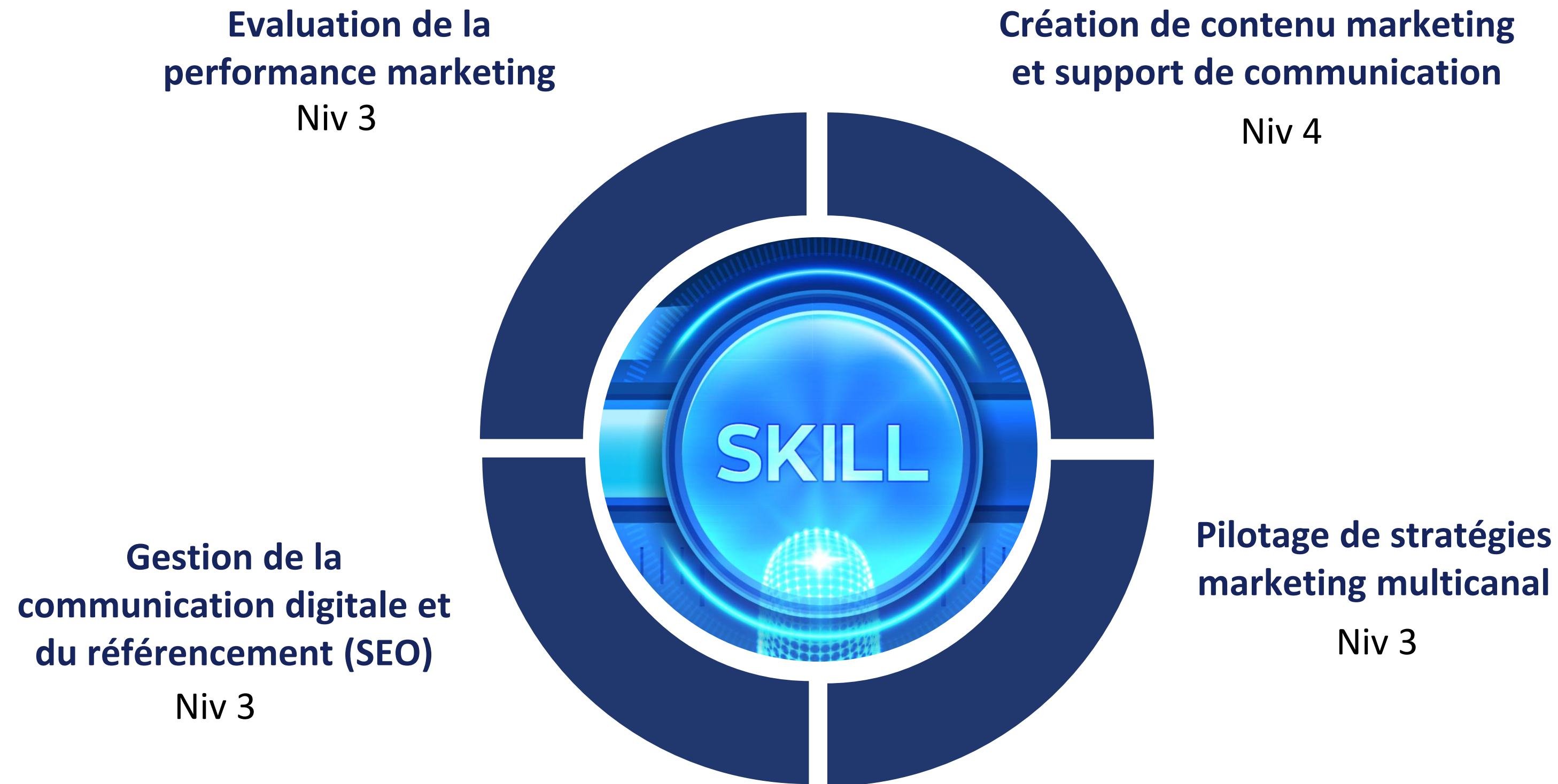
Niv 3 Conseiller en formation Niv 4 Chargé(e) marketing



— Conseiller en formation
— Chargé(e) marketing de formation

»» Gap de compétences

Vers le métier de Chargé(e) marketing de formation



Les compétences ci-contre sont les compétences additionnelles à acquérir pour réussir la mobilité entre le poste de Conseiller formation vers celui de Chargé(e) de marketing formation.

L'ensemble des 4 compétences à acquérir sont des compétences métier.





Cette étude a été réalisée par le cabinet Paradoxes Conseil



www.akto.fr



Cette action est réalisée dans le cadre de l'EDEC Trans'formation. Elle bénéficie d'un cofinancement du Ministère du Travail, de la Santé, des Solidarités et des Familles dans le cadre de la démarche portant engagement de développement de l'emploi et des compétences dite EDEC.