

FORMATION DAMOCE

CYCLE DIRECTEUR ET DIRECTEUR ADJOINT

Un programme sur mesure pour les Directeurs et Directeurs adjoints d'Alliances Françaises, Directeurs et Directeurs délégués d'Instituts français, centres de langues et de formation, toute personne en charge de la direction de cours de langue, et des services culturels des ambassades.

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES POUR FAIRE FACE AUX MUTATIONS INTERNES ET EXTERNES DE L'ENVIRONNEMENT DU FLE ET DE SES PUBLICS.



Alliance Française
PARIS

QUI SOMMES- NOUS ?



Depuis près d'un siècle, l'Alliance française de Paris diffuse la langue française et les cultures francophones. Etablissement privé d'enseignement supérieur, organisme de formation reconnu, l'Alliance française de Paris 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.



**AU CŒUR D'UN RÉSEAU MONDIAL
PLUS DE 800 IMPLANTATIONS
133 PAYS**

L'apprentissage des langues et notamment du français répond 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, voire 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 « DAMOCE - Cycle Directeur/Directeur adjoint » 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 et du FOS.

Cette formation s'adresse aux Directeurs en poste, en partance, aux candidats 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 en langue.
- **ACQUÉRIR** une vision stratégique et globale de l'entité et des démarches opérationnelles
- **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.



Durée de la formation

120h de formation (8h par jour sur 3 semaines).

Plus 3h d'entretien individuel et 5h de préparation pour le projet professionnel (sur 3 semaines).



**4 BLOCS DE
COMPÉTENCES**



**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 CONTENUS DE LA FORMATION



Objectifs

1. ENVIRONNEMENT, PROSPECTIVE ET STRATÉGIE

- Identifier et analyser votre environnement et votre marché.
- Positionner votre modèle d'activité : généraliste, spécialiste, évolutif.
- Comprendre le processus de création de valeur pour vos clients (élèves, étudiants, adultes, familles, salariés, prescripteurs) 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 via des plans d'action opérationnels.

2. LA STRUCTURE ET SON FONCTIONNEMENT

Optimiser le pilotage financier :

- Etudier les principaux documents comptables et financiers (budget, 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.
- Définir les modalités pour les investissements lourds : immobilier, digitalisation...

Vendre et fidéliser vos clients : Quelle démarche marketing? Quelle démarche commerciale ?

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

Efficienne 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 d'amélioration continue et/ou 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 dans d'autres secteurs.

Optimiser le pilotage des ressources humaines :

- Recruter, fidéliser et professionnaliser vos collaborateurs et vacataires.
- 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, sociaux et de gouvernance inhérents à la fonction et la responsabilité de directeur d'une organisation ainsi que les différents contrats de travail potentiels.

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 directeur 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 pour qu'elles soient suivies d'actions concrètes.

4. PROJET PROFESSIONNEL

- Établir un diagnostic de votre fonctionnement en matière de management et de stratégie.
- Proposer un plan d'action concret accompagné des recommandations et de préconisations.



PRO GRAMME 2027



DU 4 AU 22 JANVIER 2027

SEMAINE 1

Module 1 › du 4 au 6 janvier
Stratégie, Marketing, Digital Marketing,
Communication.

Module 2 › les 6 et 7 janvier
Relation Client, Commercial.

SEMAINE 2

Module 3 › les 11 et 12 janvier
Ressources Humaines, Outils de pilotage.

Module 4 › du 12 au 14 janvier
Management, Leadership.

SEMAINE 3

Module 5 › les 18 et 19 janvier
Gouvernance, Pilotage des activités,
Gestion, Budget, Comptabilité.

Module 6 › les 20 et 21 janvier
Finance, Rentabilité, Projet
d'établissement, Fundraising.

Module 7* › les vendredis 8, 15, 22 janvier
Gestion et Management de projet,
Conduite du changement, Digitalisation.

Module 8* › les vendredis 8, 15, 22 janvier
Élaboration du projet professionnel.



DU 5 AU 23 JUILLET 2027

SEMAINE 1

- Module 1 › du 5 au 7 juillet
Stratégie, Marketing, Digital Marketing, Communication.
- Module 2 › les 7 et 8 juillet
Relation Client, Commercial.

SEMAINE 2

- Module 3 › du 10** au 12 juillet
Ressources Humaines, Outils de pilotage.
- Module 4 › du 12 au 15 juillet
Management, Leadership.

SEMAINE 3

- Module 5 › les 19 et 20 juillet
Gouvernance, Pilotage des activités, Gestion, Budget, Comptabilité.
- Module 6 › les 21 et 22 juillet
Finance, Rentabilité, Projet d'établissement, Fundraising.

Module 7* › les vendredis 9, 16 et 23 juillet
Gestion et Management de projet, Conduite du changement, Digitalisation.

Module 8* › les vendredis 9, 16 et 23 juillet
Élaboration du projet professionnel.



DU 2 AU 20 AOÛT 2027

SEMAINE 1

- Module 1 › du 2 au 4 août
Stratégie, Marketing, Digital Marketing, Communication.
- Module 2 › les 4 et 5 août
Relation Client, Commercial.

SEMAINE 2

- Module 3 › les 9 et 10 août
Ressources Humaines, Outils de pilotage.
- Module 4 › du 10 au 12 août
Management, Leadership.

SEMAINE 3

- Module 5 › les 16 et 17 août
Gouvernance, Pilotage des activités, Gestion, Budget, Comptabilité.
- Module 6 › les 18 et 19 août
Finance, Rentabilité, Projet d'établissement, Fundraising.

Module 7* › les vendredis 6, 13, 20 août
Gestion et Management de projet, Conduite du changement, Digitalisation.

Module 8* › les vendredis 6, 13, 20 août
Élaboration du projet professionnel.

*Modules intégrés pour une inscription au cycle complet.

**Samedi 10 juillet en rattrapage du mercredi 14 juillet (jour férié).

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 / témoignages,
- des travaux en groupes sur des études de cas issues du réseau et d'organismes de formation et/ou 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'appuie 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.



LES
+

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 situation, pour réfléchir collectivement sur les problématiques du FLE et du FOS, 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 directeur 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 : 3 980 €

Tarif particulier + CPF fonctionnaires uniquement

Tarif prise en charge par entreprises ou Opco : 5 230€

Formation de 3 semaines.

Collations durant les pauses et déjeuners offerts.

1 SEMAINE : 1 490 €

Tarif particulier + CPF fonctionnaires uniquement

Tarif prise en charge par entreprises ou Opco : 1 940€

CONDITIONS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Afin de préserver la qualité et l'homogénéité de chaque promotion, l'Alliance française de Paris 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 envoyer par mail à l'adresse suivante :



jhumphrey-bezault@alliancefr.org

FORMATION DAMOCE CYCLE DIRECTEUR ET DIRECTEUR ADJOINT

PROGRAMME SUR MESURE
Alliance française de Paris
ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ASSOCIATION RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE
Organisme agréé de formation 11 750032875

**Alliance française
de Paris**

 **101 boulevard Raspail
75 006 Paris**



4 Saint-Placide

12 Notre-Dame-des-Champs



Téléphone
+33 (0)1 42 84 90 48



Courriel
jhumphrey-bezault@alliancefr.org

www.alliancefr.org

Suivez-nous !



Alliance Française
PARIS