

Reprends la Main sur tes chiffres et tes prix

Savoir enfin ce que ton entreprise te rapporte, et fixer tes prix en conséquence.

Version 1.0 — août 2026 · PHI PARTNERS · PHI Formations

Formation certifiée Qualiopi

16 heures · Accès 3 mois · Distanciel mixte · Entrées et sorties permanentes

Présentation de la formation

Cette formation a pour objectif d'amener un dirigeant de TPE à savoir ce que son entreprise lui rapporte réellement, puis à fixer ses prix en cohérence avec la marge dont il a besoin pour vivre de son activité. Elle traite les deux compétences qui conditionnent toutes les autres : lire ses propres chiffres, et construire ses prix à partir de ses coûts réels plutôt qu'à l'intuition ou à l'alignement sur le concurrent.

La formation est dispensée à distance. Elle s'appuie sur une plateforme LMS, sur des supports pédagogiques téléchargeables, sur des exercices d'application portant sur les chiffres réels de l'apprenant, et sur un accompagnement individualisé de deux rendez-vous en visioconférence. Chaque module se conclut par la production d'un livrable opérationnel personnalisé, directement utilisable dans la gestion quotidienne de l'entreprise.

Articulation avec le parcours complet

Les deux modules qui composent cette formation correspondent aux modules 1 et 3 du parcours « Reprends la Main » (60 heures, 7 modules). Ils en constituent le socle autosuffisant : le présent programme est une action de formation autonome, dotée de ses propres objectifs, de sa propre durée et de ses propres modalités d'évaluation, et il ne suppose aucune inscription préalable ni ultérieure au parcours complet.

Documents de référence du parcours

Le présent programme est le document d'information du public. Il s'articule avec quatre documents complémentaires qui composent le dossier pédagogique du stagiaire.

Document	Quand	Ce qu'il établit
Programme de formation (le présent document)	Remis avec le devis, publié sur le site	L'information complète et préalable sur la prestation
Analyse du besoin	Avant l'entrée en formation	La situation, les besoins et les objectifs personnels du stagiaire
Questionnaire de positionnement	À l'entrée, avant l'accès aux modules	Le niveau de départ et les adaptations retenues pour le parcours
Référentiel de formation	Document de conception, communiqué sur demande	Les objectifs opérationnels de chaque module et leurs preuves d'évaluation
Grille d'évaluation des acquis	Au fil du parcours et au bilan de clôture	L'atteinte des objectifs, objectif par objectif et stagiaire par stagiaire

Organisme de formation

Organisme	Phi Partners — marque commerciale PHI Formations
Adresse	3 rue Vaudétard, 92130 Issy-les-Moulineaux
Téléphone	01 86 04 41 17
E-mail	formation@phipartners.fr
Site	phiformation.fr
SIRET	980 383 673 00012
Déclaration d'activité	11922853892 — Île-de-France
Formatrice référente	Élodie DA PONTE — e.daponte@phipartners.fr — 06 58 46 86 60

Informations générales

Durée	16 heures réparties sur une durée d'accès de 3 mois
Lieu	En distanciel
Montant	990 € (exonéré de TVA — art. 261-4-4° du CGI)
Modalité	Distanciel mixte : asynchrone via plateforme LMS + 2 rendez-vous individualisés
Pré-requis	Être dirigeant d'une entreprise en activité et disposer de ses derniers comptes. Aucun prérequis de niveau ni de connaissance en comptabilité.
Entrées / sorties	Permanentes
Financements éligibles	FIFPL, AGEFICE, FAF-PM, OPCO de branche, autofinancement

Profil des stagiaires et prérequis

Cette formation s'adresse à des dirigeants d'entreprise en activité souhaitant comprendre leurs chiffres et reprendre la main sur leur politique tarifaire. Elle est destinée aux personnes amenées à établir des devis, à fixer des prix et à arbitrer sur la rentabilité de leur activité.

Elle s'adresse principalement aux dirigeants de TPE artisanales (BTP, métiers manuels), commerciales, de restauration et de prestation de service. Contrairement au parcours complet « Reprends la Main », elle n'exige pas que l'entreprise compte des salariés : aucun des deux modules ne repose sur des situations d'employeur. Elle est donc accessible aux dirigeants exerçant seuls comme à ceux dirigeant une équipe.

Aucun prérequis de niveau, de diplôme ni de connaissance en comptabilité n'est exigé. Aucun test de sélection n'est pratiqué : le questionnaire de positionnement, renseigné à l'entrée, sert exclusivement à adapter le parcours.

Prérequis	Pourquoi	Comment il est vérifié
Être dirigeant d'une entreprise en activité	Les exercices portent sur une activité réelle disposant d'un historique de facturation	Lors de l'entretien préalable, formalisé dans l'analyse du besoin validée par la formatrice référente
Avoir accès à son dernier bilan	L'ensemble des exercices et des livrables porte sur les chiffres réels de	Vérifié à l'analyse du besoin ; le stagiaire les demande à son expert-

et compte de résultat	l'apprenant, non sur un cas d'école	comptable si nécessaire
Disposer d'un ordinateur, d'une connexion, d'un micro et d'une caméra	La formation combine plateforme LMS et visioconférence	Déclaré à l'inscription

Objectifs généraux

Cette formation permet à l'apprenant de passer d'une gestion intuitive de sa rentabilité à une gestion documentée et chiffrée. À l'issue de la formation, l'apprenant est en mesure de :

- lire et exploiter les principaux documents financiers de son entreprise sans assistance ;
- calculer la marge réelle d'une prestation et identifier ses postes de perte de marge et de trésorerie ;
- calculer et interpréter quatre ratios de gestion : taux de marge, point mort, BFR, trésorerie nette ;
- calculer son coût horaire d'atelier et le coût de revient complet de ses prestations ;
- fixer ses prix en cohérence avec sa marge cible et construire une grille tarifaire et un devis-type conformes ;
- conduire une conversation tarifaire et répondre à une objection de prix.

En résumé

La formation a pour objectif de permettre à l'apprenant de savoir ce que son entreprise lui rapporte réellement, puis de reconstruire ses prix sur cette base — et de transformer ces deux compétences en outils opérationnels personnalisés, directement utilisables dans la gestion quotidienne de son activité.

Objectifs pédagogiques par module

La formation est structurée en deux modules. Chaque module poursuit un objectif unique, décliné en compétences observables, et se conclut par un quiz et par la production d'un livrable portant sur la situation réelle de l'apprenant. Le détail des objectifs opérationnels, du séquençement et des preuves d'évaluation figure dans le référentiel de formation, document de conception communiqué aux financeurs et aux organismes de contrôle sur demande.

Module 1 — Reprends la main sur tes chiffres

À l'issue du module, l'apprenant lit et exploite les documents financiers de sa propre entreprise sans assistance, et identifie ses postes de perte de marge et de trésorerie.

- Lire un compte de résultat et un bilan de TPE et en identifier les postes principaux.
- Calculer la marge réelle d'une prestation en intégrant coûts directs et quote-part de charges fixes.
- Reconstituer le flux d'argent mensuel de son entreprise et localiser ses fuites de trésorerie.
- Calculer et interpréter quatre ratios de gestion : taux de marge, point mort, BFR, trésorerie nette.
- Identifier ses obligations en matière de facturation électronique.

Module 2 — Reprends la main sur tes prix

À l'issue du module, l'apprenant calcule le coût de revient complet de ses prestations, fixe des prix cohérents avec sa marge cible et dispose d'une grille tarifaire et d'un devis-type conformes.

- Calculer son coût horaire d'atelier et le coût de revient complet d'une prestation.
- Répartir ses charges fixes en quote-part, par prestation ou par heure facturable.
- Distinguer taux de marge et taux de marque et appliquer la formule de prix correcte.
- Croiser les trois méthodes de fixation de prix : coûts, marché, valeur.
- Construire une grille tarifaire et un devis-type intégrant les mentions obligatoires.
- Conduire une conversation tarifaire et répondre à l'objection « c'est trop cher ».

Contenu et déroulement de la formation

La formation est structurée en deux modules progressifs, complétés par un rendez-vous d'introduction synchrone, deux rendez-vous individualisés et un bilan de clôture. Le module 2 s'appuie sur les acquis du module 1 : l'ordre proposé doit être respecté, le calcul d'un coût de revient supposant la maîtrise préalable de la lecture des documents financiers.

Composition détaillée des 16 heures

Répartition d'ensemble : 12 h 30 en asynchrone (modules et travail personnel encadré) et 3 h 30 de temps synchrones individualisés en visioconférence. Les vidéos sont structurées en séquences de 5 à 8 minutes, pour maintenir l'attention et permettre une consommation fractionnée. Les exercices et les livrables portent systématiquement sur la situation professionnelle réelle de l'apprenant.

Bloc	Intitulé	Composition	Durée
Visio	Rendez-vous d'introduction (synchrone)	Synchrone	0 h 45
Module 1	Reprends la main sur tes chiffres	Vidéos 1 h 30 · travail sur le livrable 3 h 00 · quiz 0 h 30	5 h 00
Module 2	Reprends la main sur tes prix	Vidéos 1 h 45 · travail sur le livrable 4 h 00 · quiz 0 h 30	6 h 15
Visios	2 rendez-vous individualisés (1 heure chacun)	Synchrone	2 h 00
Visio	Bilan de clôture (synchrone)	Synchrone	0 h 45
Hors séance	Travail personnel encadré (lecture des supports, préparation des rendez-vous)	Asynchrone	1 h 15
	TOTAL		16 h 00

Ce que l'apprenant produit

Chaque module se conclut par la production d'un livrable opérationnel, renseigné par l'apprenant sur les chiffres et la situation réelle de son entreprise, puis repris avec la formatrice en rendez-vous individualisé.

Module	Livrable produit	Évaluation du module
Module 1 — Reprends la main sur tes chiffres	« Diagnostic 360 »	Quiz de 12 questions (seuil 9 / 12) et évaluation du livrable sur critères
Module 2 — Reprends la main sur tes prix	« Plan Prix »	Quiz de 12 questions (seuil 9 / 12) et évaluation du livrable sur critères

Rendez-vous individualisés et individualisation du parcours

La formation intègre deux rendez-vous individualisés en visioconférence d'une heure chacun, positionnés à l'issue de chaque module. Ces séances pédagogiques personnalisées constituent une modalité d'individualisation de la formation au sens de l'article L. 6313-2 du Code du travail.

Chaque rendez-vous suit une trame pédagogique structurée :

- ouverture et point d'avancement sur le module concerné (5 minutes) ;
- validation des productions de l'apprenant sur sa propre situation professionnelle, correction des erreurs, levée des blocages de compréhension (20 minutes) ;
- mise en pratique pédagogique sur cas réel : étude d'une situation professionnelle rencontrée par l'apprenant (25 minutes) ;
- cadrage des productions à réaliser d'ici le rendez-vous suivant, clôture et formalisation des acquis (10 minutes).

Chaque rendez-vous fait l'objet d'une fiche pédagogique mentionnant les objectifs d'apprentissage de la séance, les compétences travaillées, les productions évaluées et les acquis constatés. Une feuille d'émargement est signée à chaque séance.

Adaptations possibles du parcours

Ordre des modules : l'ordre est imposé, le module 2 supposant les acquis du module 1.

Rythme : la durée d'accès à la plateforme est de 3 mois, ajustable sur demande motivée en cas d'aléa professionnel ou de santé.

Points à renforcer : les résultats du questionnaire de positionnement déterminent les notions faisant l'objet d'un temps de reprise en rendez-vous individualisé.

Les adaptations retenues sont consignées dans l'analyse du besoin et rappelées au rendez-vous d'introduction ; elles sont révisables à tout moment du parcours.

Progression pédagogique globale

La progression pédagogique repose sur une logique en deux étapes : comprendre et lire les chiffres de son entreprise, puis fixer ses prix en cohérence avec sa rentabilité. Le second module réutilise directement les données produites dans le premier : la marge réelle calculée au module 1 devient la marge cible du module 2, et le « Diagnostic 360 » alimente le « Plan Prix ». La cohérence du parcours est ainsi vérifiable par l'apprenant lui-même.

Équipe pédagogique — formatrice référente

Élodie DA PONTE est titulaire d'un Master II en Gestion d'Entreprises ainsi que d'un BTS Management des Unités Commerciales, formations qui lui ont permis d'acquérir une maîtrise complète des fondamentaux de la gestion d'entreprise : gestion financière, organisation, management, stratégie, pilotage de la performance et prise de décision.

Ces compétences académiques sont renforcées par une expérience professionnelle en trois temps. Elle a d'abord exercé en tant que dirigeante d'une pâtisserie, ce qui lui a donné une connaissance directe des problématiques quotidiennes de gestion de marges, de relation fournisseurs et de fixation des prix en TPE. Elle a ensuite exercé pendant sept années en secteur bancaire. Elle est aujourd'hui dirigeante de Phi Partners, société de conseil spécialisée dans l'accompagnement des dirigeants de TPE et PME en Direction Administrative et Financière et en Direction Générale externalisées.

Dans le cadre de ses missions, elle intervient directement auprès des chefs d'entreprise sur des problématiques concrètes de gestion et de structuration : suivi de trésorerie, analyse financière, pilotage des marges, organisation interne et aide à la décision. Cette proximité constante avec les réalités opérationnelles lui permet de disposer d'une vision pragmatique et actuelle des enjeux rencontrés par les dirigeants.

Élodie DA PONTE intervient également en enseignement supérieur en tant que formatrice en école de commerce, notamment à l'ESA, à l'ESG et à Coventry London (programme Digital Insurance, TNE). Cette activité complète son expertise opérationnelle par une maîtrise des méthodes pédagogiques structurées et de la transmission de savoirs en contexte professionnel.

Organisation et coordination des fonctions

En tant que dirigeante et formatrice de PHI Formations, Élodie DA PONTE assume l'ensemble des fonctions liées à la délivrance de la formation : pédagogique (conception et animation des modules, conduite des rendez-vous individualisés, évaluation des acquis), administrative (inscriptions, conventions, attestations, dossiers OPCO), commerciale (information du public, devis, contractualisation), technique (plateforme LMS et outils de visioconférence) et accessibilité (référénte handicap). Cette organisation intégrée garantit un interlocuteur unique pour le stagiaire tout au long de son parcours.

Modalités et délais d'accès à la formation

- La formation est ouverte sans condition de niveau et sans limitation du nombre de places, sous réserve des prérequis énoncés plus haut.
- Aucun entretien de sélection ni test de positionnement éliminatoire n'est requis. Un entretien préalable d'analyse du besoin est conduit par l'organisme ; la fiche d'analyse du besoin est ensuite complétée, validée et signée par la formatrice référente avant l'entrée en formation, et un questionnaire de positionnement est renseigné à l'entrée à des fins d'adaptation pédagogique.
- L'inscription s'effectue en ligne. L'entrée en formation est effective après confirmation de l'inscription et respect du délai légal de rétractation (14 jours).
- Délai d'accès : l'accès à la plateforme est ouvert dans les 15 jours suivant la signature de la convention, à l'issue du délai de rétractation.
- La formation est en entrée et sortie permanentes.

Moyens pédagogiques et modalités techniques

La formation est dispensée selon une modalité mixte : asynchrone via une plateforme LMS dédiée pour les modules pédagogiques, et synchrone individualisée par visioconférence pour les rendez-vous d'accompagnement.

Méthodes pédagogiques utilisées

- Apports théoriques structurés : cours enregistrés en vidéo, exposant les notions fondamentales de manière progressive et accessible.
- Exposés explicatifs et démonstratifs : exemples concrets, explications pas à pas et démonstrations chiffrées conduites sur un cas d'entreprise suivi tout au long du parcours.
- Supports pédagogiques téléchargeables : un classeur de travail par module (diagnostic chiffré, grille tarifaire, devis-type), remis dès l'ouverture du module.
- Exercices d'application sur la situation réelle de l'apprenant : lecture de ses propres documents financiers, calcul de ses propres coûts de revient, construction de sa propre grille tarifaire.
- Mises en situation professionnelles, notamment sur la conduite d'une conversation tarifaire.
- Quiz pédagogiques : un quiz de 12 questions par module, avec correction commentée.
- Rendez-vous individualisés en visioconférence : validation des productions, correction individuelle, mise en pratique sur cas réel et évaluation continue des acquis.

Moyens et outils pédagogiques

- une plateforme LMS accessible en ligne, sans installation de logiciel ;
- les séquences vidéo des deux modules, de 5 à 8 minutes chacune ;
- deux classeurs de travail au format tableur, pré-formatés et calculés ;
- des modèles de documents réutilisables (grille tarifaire, devis-type) ;
- des quiz interactifs avec correction commentée ;
- un outil de visioconférence pour les temps synchrones.

Modalités d'accompagnement

- rendez-vous individualisés synchrones en visioconférence (2 séances d'une heure), permettant la validation des productions, la correction individuelle et la mise en pratique sur cas réel ;
- échanges asynchrones via la messagerie de la plateforme et l'adresse formation@phipartners.fr, avec une réponse sous 24 heures ouvrées.

Conditions techniques

Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, le stagiaire doit disposer :

- d'un ordinateur personnel (PC ou Mac) ;
- d'une connexion internet stable ;
- d'un navigateur internet à jour permettant l'accès à la plateforme ;
- d'un micro et d'une caméra fonctionnels pour les rendez-vous en visioconférence ;
- d'un tableur (Excel, LibreOffice Calc ou Google Sheets) pour renseigner les classeurs de travail.

Aucun autre matériel n'est requis et aucune installation de logiciel spécifique n'est nécessaire.

Assiduité et preuve de la réalisation de l'action à distance

La formation étant réalisée en tout ou partie à distance, la preuve de son exécution est établie conformément à l'article D. 6313-3-1 du Code du travail. L'organisme conserve, pour chaque stagiaire, les éléments suivants :

- les traces de connexion à la plateforme LMS : dates, durées, contenus consultés et progression module par module ;
- les feuilles d'émargement signées pour chacun des temps synchrones (rendez-vous d'introduction, 2 rendez-vous individualisés, bilan de clôture) ;
- les fiches pédagogiques renseignées à l'issue de chaque rendez-vous individualisé ;
- les résultats horodatés des quiz de fin de module ;
- les livrables produits par le stagiaire et leur évaluation sur critères ;
- la grille d'évaluation des acquis renseignée tout au long du parcours.

Ces éléments sont conservés au dossier du stagiaire dans l'outil de gestion Axonaute pendant la durée légale applicable, et peuvent être produits à tout moment à la demande du financeur ou d'un organisme de contrôle.

Mesures d'engagement et prévention des ruptures de parcours

- Rendez-vous d'introduction synchrone en démarrage de parcours, permettant de poser les objectifs personnels du stagiaire.
- Deux rendez-vous individualisés en visioconférence, positionnés à l'issue de chaque module.
- Bilan de clôture synchrone, permettant de mesurer la progression et de remettre l'attestation.
- Assistance pédagogique asynchrone via la messagerie de la plateforme et l'adresse formation@phipartners.fr, avec réponse sous 24 heures ouvrées.
- Suivi des connexions à la plateforme et de la progression dans les modules, tracé dans le dossier de suivi du stagiaire.
- Relance personnalisée dès qu'un signe de désengagement est repéré : absence de connexion pendant 21 jours, module ouvert non terminé, rendez-vous non honoré.
- Entretien individuel proposé dès qu'un risque de décrochage est identifié, afin d'en comprendre les causes et d'ajuster le parcours.

Modalités d'évaluation des acquis

Moment	Modalité	Ce qui est mesuré
À l'entrée	Questionnaire de positionnement : auto-positionnement et questions de repérage sur la lecture des documents financiers et la fixation des prix	Le niveau de départ et les points à renforcer
Pendant chaque module	Quiz de 12 questions, seuil de réussite 9 / 12 (70 %)	L'assimilation des notions
À l'issue de chaque module	Livrable produit sur la situation réelle, évalué sur critères et repris en rendez-vous individualisé	La capacité à transposer le geste à sa propre entreprise

Objectif par objectif	Grille d'évaluation : acquis / partiellement acquis / non acquis, avec commentaire	L'atteinte de chaque objectif opérationnel
Au bilan de clôture	Mise en situation orale d'environ 30 minutes sur les livrables produits, et auto-positionnement final	L'atteinte des objectifs de la formation et la progression

Certification ou attestation délivrée

À l'issue de la formation, et sous réserve de la participation effective du stagiaire, PHI PARTNERS délivre une attestation de fin de formation mentionnant l'intitulé de la formation, sa durée, les objectifs et les compétences abordées, ainsi que le résultat de l'évaluation des acquis.

La formation ne délivre ni diplôme ni certification inscrite au RNCP ou au Répertoire spécifique à ce stade.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve de la compatibilité du handicap avec les modalités pédagogiques proposées (formation à distance combinant temps asynchrones et temps synchrones individualisés).

Toute personne en situation de handicap est invitée à signaler sa situation lors de l'inscription, dans l'analyse du besoin, ou à tout moment du parcours, en contactant la référente handicap. Une étude des besoins spécifiques est alors conduite avant l'entrée en formation. La réponse est facultative et confidentielle ; elle ne conditionne pas l'accès à la formation.

Situation	Adaptations pouvant être mises en place
Handicap auditif	Sous-titrage des séquences vidéo et transcription écrite intégrale du script sur demande ; supports écrits complets ; rendez-vous individualisés conduits par écrit ou avec interprète, en lien avec l'Agefiph.
Handicap visuel	Supports transmis dans un format compatible avec les lecteurs d'écran ; classeurs de travail au format tableur navigable ; commentaire audio des schémas lors des rendez-vous individualisés.
Handicap moteur	Formation intégralement à distance, sans déplacement ; rendez-vous planifiés selon les contraintes du stagiaire ; délais de production des livrables ajustés.
Troubles cognitifs ou troubles « dys »	Fractionnement des séquences (5 à 8 minutes), supports écrits, allongement de la durée d'accès à la plateforme, temps de reprise supplémentaires en rendez-vous individualisé.
Handicap psychique ou maladie chronique	Souplesse du rythme, suspension temporaire du parcours possible, rendez-vous de reprise, prolongation de l'accès.

L'organisme s'engage à orienter, le cas échéant, le stagiaire vers les interlocuteurs ou dispositifs compétents susceptibles de l'accompagner : Agefiph, Cap Emploi, MDPH du département de résidence, service de santé au travail, réseau Tremplin. Lorsqu'une adaptation ne peut être mise en place, l'organisme le signale explicitement au stagiaire et propose une orientation vers une autre solution de formation.

Référente handicap PHI Formations

Élodie DA PONTE — e.daponte@phipartners.fr — 06 58 46 86 60

La référente handicap accuse réception de toute demande sous 48 heures ouvrées et propose un échange individuel pour étudier les besoins d'adaptation. Les adaptations retenues sont formalisées dans l'analyse du

besoin et suivies tout au long du parcours.

Traitement des réclamations et des aléas

Toute réclamation peut être déposée via le lien accessible en pied de page du site de l'organisme, ou par e-mail à formation@phipartners.fr. Elle doit comporter, dans la mesure du possible, l'identité du réclamant, la formation concernée, la date et l'objet de la réclamation.

- Accusé de réception adressé au réclamant sous 48 heures ouvrées.
- Analyse par la formatrice référente et, le cas échéant, échange avec le réclamant pour préciser la demande.
- Réponse motivée apportée sous 15 jours ouvrés, et consignation au registre des réclamations.
- En cas d'indisponibilité de la plateforme, la formatrice transmet les supports par un canal alternatif et reprogramme, le cas échéant, le rendez-vous concerné.

Si le stagiaire estime que la réponse apportée est insuffisante, il peut se tourner vers les dispositifs de médiation prévus par la loi (médiateur de la consommation, le cas échéant). Les coordonnées complètes sont communiquées sur simple demande à formation@phipartners.fr.

Indicateurs de résultats

« Reprends la Main sur tes chiffres et tes prix » est une formation nouvelle. À ce titre, aucun indicateur de résultats ni de satisfaction n'est encore disponible : les premières sessions n'ont pas encore été évaluées par les apprenants.

Les indicateurs — taux de satisfaction, taux d'atteinte des objectifs pédagogiques, taux de complétion du parcours, taux d'abandon — seront publiés à l'issue des premières évaluations, mis à disposition sur demande et affichés sur le site phiformation.fr.

Correspondance avec le référentiel national qualité

Ind.	Exigence	Élément de preuve
1	Information du public : prérequis, objectifs, durée, modalités, tarifs, méthodes, évaluation, accessibilité	Programme de formation · site phiformation.fr
2	Indicateurs de résultats	Programme (section indicateurs) · registre de suivi Axonaute
4	Analyse du besoin du bénéficiaire en lien avec l'entreprise et/ou le financeur	Analyse du besoin : recueil en entretien préalable, puis validation et signature par la formatrice référente
5	Objectifs opérationnels et évaluables	Référentiel de formation : un objectif par module, décliné en compétences observables
6	Contenus et modalités adaptés aux objectifs et aux publics	Référentiel (séquencement, durées, modalités) · Programme
8	Procédures de positionnement et d'évaluation des	Questionnaire de positionnement · exploitation

	acquis à l'entrée	en RDV d'introduction
9	Information sur les conditions de déroulement	Programme · convention · e-mail d'entrée en formation
10	Adaptation de la prestation, de l'accompagnement et du suivi aux publics	Analyse du besoin · positionnement · fiches pédagogiques des RDV
11	Évaluation de l'atteinte des objectifs par les bénéficiaires	Grille d'évaluation : quiz, livrables évalués sur critères, comparatif positionnement / évaluation finale
12	Engagement des bénéficiaires et prévention des ruptures de parcours	Programme (section dédiée) · suivi des connexions · relances tracées
26	Accessibilité et prise en compte du handicap	Analyse du besoin · référente handicap identifiée · Programme
28	Recueil et traitement des réclamations	Programme (procédure) · registre des réclamations
29	Traitement des aléas	Programme (procédure) · dossier stagiaire
23 / 24 / 25	Veille légale et réglementaire, veille métiers et compétences, veille pédagogique et technologique	Registre de veille daté et sourcé · capsules « À jour 2026 » des deux modules
30 / 31	Recueil des appréciations et mesures d'amélioration	Questionnaire de satisfaction · bilan de clôture · analyse annuelle du registre

Propriété intellectuelle et confidentialité des contenus

Le présent programme décrit les objectifs, les compétences visées, la durée, les modalités pédagogiques et les modalités d'évaluation de la formation — soit l'ensemble des informations requises pour éclairer le choix du public et instruire une demande de prise en charge.

Le détail des contenus — séquençement des vidéos, scripts, supports, classeurs de travail, quiz et corrigés — constitue le savoir-faire propre de PHI Formations. Il est décrit dans le référentiel de formation, communiqué sur demande aux financeurs et aux organismes de contrôle.

Les supports remis aux stagiaires sont protégés par le droit d'auteur. Ils sont réservés à leur usage personnel et professionnel et ne peuvent être reproduits, diffusés ni exploités à des fins de formation sans autorisation écrite.

Programme de formation — Reprends la Main sur tes chiffres et tes prix · Phi Partners (PHI Formations) · 16 heures · Version 1.0 — août 2026.

Les deux modules correspondent aux modules 1 et 3 du parcours « Reprends la Main » (60 heures). Le séquençement détaillé des modules n'est volontairement pas publié dans ce document : il figure dans le référentiel de formation, communiqué sur demande.