Kit coach : faire financer les MasterCLASS par l'OPCO

Le process complet, de la première conversation client au remboursement par l'OPCO.

Ce que vous vendez

Une action de formation de 18 à 20 heures sur 12 semaines, dispensée par un organisme de formation déclaré et certifié Qualiopi. À ce titre elle est finançable par l'OPCO de votre client, au titre de son plan de développement des compétences. C'est l'entreprise cliente qui dépose la demande, ActionCOACH Formations fournit les pièces.

Le process en 6 étapes

1 — Qualifier en 3 questions

- Combien de salariés dans l'entreprise ? (moins de 50 : prise en charge généralement plus large)
- Quel est votre OPCO ? Il figure sur le bulletin de paie ou auprès de l'expert-comptable
- Qui doit être formé, et sur quel sujet : business, vente, leadership, marketing ou management ?

Durée : 5 minutes, en fin de rendez-vous ou par téléphone.

2 — Envoyer les deux documents

- Le programme de la formation choisie, en PDF, tel quel
- Le devis nominatif généré depuis la page (montant, nombre de participants, références de l'organisme)

Ces deux pièces suffisent à ouvrir un dossier chez la quasi-totalité des OPCO.

3 — Le client dépose sa demande

- Connexion à l'espace en ligne de son OPCO, rubrique plan de développement des compétences
- Dépôt du programme et du devis, saisie des dates et du nombre de salariés concernés
- Le dossier doit être déposé AVANT le démarrage de la formation, sans exception

Délai : comptez 15 à 30 jours entre le dépôt et la réponse. Anticipez.

4 — Réponse de l'OPCO

- Accord de prise en charge : l'OPCO précise le montant financé et le reste à charge
- En cas de refus ou de financement partiel, le solde est facturé à l'entreprise
- Transmettre l'accord à ActionCOACH Formations pour caler la session et le calendrier de règlement

Annoncez-le tôt : l'entreprise règle avant le démarrage, puis se fait rembourser par son OPCO.

5 — Régler et démarrer

- ActionCOACH Formations émet la convention de formation et les convocations
- Le règlement intervient avant le premier jour de formation, l'entreprise avance le montant
- Le participant reçoit ses accès à la plateforme et le calendrier des 12 sessions
- Émargements, évaluations et certificat de réalisation sont gérés par l'organisme

Le coach anime, l'organisme gère l'administratif et la conformité Qualiopi.

6 — Se faire rembourser

- Envoi de la facture acquittée, du certificat de réalisation et des émargements
- L'entreprise dépose ces pièces sur son espace OPCO, qui procède au remboursement
- Bilan de fin de parcours avec le participant, et ouverture sur la suite de l'accompagnement

C'est le moment naturel pour proposer un coaching individuel ou une seconde MasterCLASS.

Les 5 MasterCLASS et à qui les proposer

Formation	À proposer à
12 Semaines Business MasterCLASS	Le dirigeant lui-même, quand le sujet est la rentabilité, le temps et l'autonomie de l'entreprise.
12 Semaines du Marketing	Le dirigeant et le responsable marketing, quand le sujet est la génération de prospects.
12 Semaines de la Vente	Le dirigeant commerçant et ses commerciaux, quand le sujet est le taux de conversion et le chiffre d'affaires.

Formation	À proposer à
12 Semaines du Management	Les managers et responsables d'équipe, quand le sujet est l'autonomie et la performance de l'équipe.
12 Semaines du Leadership	Le dirigeant et son numéro deux, quand le sujet est la vision, la culture et l'engagement.

Les objections que vous allez entendre

Je n'ai pas le temps.
1 heure par semaine en visio, plus 30 minutes de vidéo. C'est deux fois moins que ce que coûte une semaine de mauvaise organisation, et les 12 semaines sont déjà calées à l'avance.

C'est cher.
2 000 euros HT par participant, dont une large part prise en charge par l'OPCO. Le coût réel pour l'entreprise est souvent très faible, et les cotisations formation sont déjà payées chaque année.

Mon OPCO ne finance jamais rien.
Le refus vient presque toujours d'un dossier incomplet ou déposé trop tard. La page fournit le programme et le devis conformes, et il suffit de déposer avant le démarrage.

Je vais y réfléchir.
Déposer un dossier n'engage à rien et prend 20 minutes. On dépose, l'OPCO répond sous 15 à 30 jours, et vous décidez à ce moment-là en connaissant le reste à charge exact.

La règle à ne jamais oublier

Le dossier doit être déposé auprès de l'OPCO AVANT le premier jour de formation. Une demande déposée après le démarrage est refusée, quel que soit le dossier. Comptez 15 à 30 jours de délai de réponse et calez la date de démarrage en conséquence.

ActionCOACH Formations / Lansry Consulting • SAS au capital de 2 000 € • 56 rue de Margnolles, 69300 Caluire-et-Cuire • SIRET 983 024 480 00011 • NDA 84692211569 (Auvergne-Rhône-Alpes). Contact par email : Contact@lansry-consulting.fr, réponse sous 48 heures maximum.