

# CREATION ET DEVELOPPEMENT D'UNE ACTIVITE DE FORMATION

## Objectifs de la formation :

- Créer et mettre en place son activité de formation
- Concevoir son offre de formation
- Promouvoir et développer son activité de formation

**Durée :** 45 heures en individuel ou 35 heures en groupe (de 2 à 8 personnes)

**Public :** La formation et la certification s'adressent à un public d'experts et de consultants souhaitant transmettre leurs connaissances en créant et commercialisant une offre de formation

**Prérequis :** Avoir une expertise dans un domaine pour transmettre ses connaissances et avoir une première idée d'offre de formation à développer.

## Formatrice :

Carole MEUNIER certifiée ICPF consultante experte, formatrice confirmée et auditrice agréée. **Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation**

**Moyens pédagogiques :** Support de formation électronique fournis. Exercices, cas pratiques et évaluations proposés durant la formation.

Accès à la plateforme de ressources en ligne

Tutorat asynchrone tout au long de la formation pour les formations en groupe

Suivi personnalisé jusqu'à la mise en œuvre du projet pour les formations individuelles.

**Certification :** Cette formation vous prépare à la certification « Création et développement d'une activité de formation » enregistrée à France Compétences sous le numéro RS5134.

## Tarif :

1750 € net de taxe par personne en groupe

3500 € Tarif formation/accompagnement en individuelle

(Exonération de TVA pour la formation professionnelle)

## Certification "Création et développement d'une activité de formation"

Cette formation prépare à la certification "Création et développement d'une activité de formation" enregistrée à France Compétences sous le numéro [RS5134](#) par l'organisme certificateur [Webmarketing & co'm](#).

2

A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification.

### Modalité d'évaluation :

mise en situation professionnelle portant sur la mise en place et le suivi d'une activité de formation avec soutenance orale et remise d'un rapport. Le candidat a 15 jours de préparation avant la remise de ses écrits. L'écrit est ensuite suivi d'une présentation orale de 20 minutes devant un jury.

### Processus de candidature :

Afin de s'inscrire à la certification, le candidat devra transmettre son dossier de candidature accompagné d'un CV à jour.

**Le taux de réussite** à l'examen des candidats ayant préparé la certification "Création et développement d'une activité de formation" auprès de notre organisme de formation : Sera communiqué en fin d'année 2024.

### Adaptation des conditions d'examen pour les personnes en situation de handicap :

Le référent handicap prendra en compte dès l'inscription du candidat sa situation de handicap, si celle-ci est mentionnée. Il sera alors proposé au candidat un entretien afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés.



## Module 1 : Créer et référencer son organisme de formation (14h)

1. Le marché de la formation
  - Le marché de la formation
  - Pourquoi devenir formateur peut développer votre activité
  - Le cadre légal : droits et obligations des organismes de formation
2. Créer son premier programme de formation
  - L'étude de marché : détecter les besoins de formation dans son domaine
  - Les entretiens clients pour affiner son idée
  - Les différents formats de formations
  - Créer son premier programme : de l'idée au programme

Cas pratique : Réaliser son premier programme de formation
3. Les obligations à connaître avant sa première formation
  - La checklist des obligations à connaître pour sa première formation
  - Les différents documents encadrant la formation
  - Les obligations de communication et règles en matière de publicité
  - Le respect des normes de sécurité
  - Les sources à connaître pour se maintenir à jour

Cas pratique : Créer les principaux documents liés à sa formation (contrat...)
4. Obtenir son numéro de déclaration et organiser ses démarches
  - Prérequis : choisir son statut d'entreprise
  - Les pièces à fournir pour monter son dossier de déclaration d'activité
  - Obtenir son premier client pour finaliser son dossier
  - Bien monter son dossier de déclaration
  - Le bilan pédagogique annuel
  - S'organiser pour être en règle et faciliter son bilan annuel

Cas pratique : Préparer son dossier de déclaration et créer son fichier de suivi
5. Les différentes possibilités de financement pour les apprenants
  - Les différents types de financement pour orienter ses clients
  - Le Plan de Développement des Compétences
  - Les OPCO
  - Le Pôle Emploi
  - Le Compte Personnel de Formation (CPF)
  - Le Projet de Transition Professionnelle
  - Les autres possibilités de financement
  - Se maintenir à jour

Cas pratique : Simulation d'une demande de financement
6. La certification Qualiopi
  - Le cycle de la certification Qualiopi
  - Les organismes certificateurs pour passer la certification
  - S'organiser pour obtenir Qualiopi

Cas pratique : se familiariser avec Qualiopi
7. Référencer son offre chez Pôle Emploi

- Adapter son offre aux demandeurs d'emploi
  - Référencer son offre sur Kairos Pôle Emploi
  - Inscrire son offre sur le CARIF de votre région
8. Les obligations comptables
- L'exonération de TVA : un choix à faire ou pas
  - Les spécificités comptables d'un organisme de formation
9. Pérenniser son offre grâce à une démarche qualité
- Le décret qualité et son impact sur votre activité
  - Se certifier en tant que formateur
  - Certifier ses formations et devenir éligible au CPF
- Cas pratique : Réflexion sur sa démarche qualité
10. Le suivi post-formation
- Les questionnaires de satisfaction à chaud et à froid
  - Le suivi qualité
11. Définir ses tarifs
- Le coût à la journée / à l'heure
  - Proposer des tarifs selon le profil de l'apprenant
  -
12. Trouver un local pour sa formation
- Les prérequis pour un bon environnement de formation
  - Trouver un local : les différentes possibilités

## Module 2 : Concevoir et animer une formation efficacement (14h)

1. Former un public d'adultes / professionnels
  - La formation pour adultes
  - L'apprentissage chez l'adulte
  -
2. Concevoir une action de formation
  - Appréhender les besoins des apprenants
  - Créer une formation impactante
  - Organiser le déroulé de sa formation
  - Concevoir sa formation avec la méthode SAVI

Cas pratique : Optimiser son programme de formation
3. Préparer sa formation
  - Les supports de formation
  - Le lieu de formation
  - La checklist du formateur
  -
4. Les qualités à développer pour être formateur
  - La pédagogie
  - Maîtriser sa communication verbale et non verbale
  - Se former en continu
  -
5. Les temps forts d'une formation
  - La pré-communication et l'implication des futurs participants
  - Le démarrage de la formation, mise à l'aise des participants
  - Le cours de la formation

- La clôture d'une session de formation

6. Les méthodes d'animation d'une formation
  - Se préparer à animer
  - Focus : outils et techniques pédagogiques
  - L'instauration d'un climat favorable à l'apprentissage
  - La psychologie de groupe
  - La gestion des situations délicates
  - Les différents profils psychologiques des participantsCas pratique : Construire une animation de formation
  
7. Evaluer et favoriser le transfert des acquis
  - Evaluer les acquis : QCM, cas pratiques et exercices divers
  - Les spécificités à connaître pour une offre de formation certifiante
  - L'évaluation de la satisfaction et de l'atteinte des objectifs de la formation
  - Les outils pour faciliter les démarches du formateurCas pratique : Construire un QCM et un cas pratique pour sa formation
  
8. Le suivi post-formation
  - La disponibilité et le suivi post-formation
  - Maintenir la relation en vue de vendre d'autres formations et prestations

### Module 3 : Promouvoir et développer son offre de formation (7h)

1. Introduction au webmarketing
  
2. Communiquer autour de son offre de formation
  - Mise en avant de son offre sur son site
  - Créer un document de présentation de son offre
  
3. Obtenir des prospects pour sa formation
  - L'email marketing
  - Optimiser ses contenus pour Google
  - Les réseaux sociaux : animer une communauté
  - Les sites dédiés à la formation
  - Suivre les retombées : Google Analytics
  
4. Gérer l'aspect commercial
  - Construire son argumentaire commercial
  - Gérer le suivi, construire un fichier CRM