

En savoir plus



FICHE PÉDAGOGIQUE

**Création et développement
d'une activité de formation**



WORLD CONSULTING
NOTRE ÉQUIPE. VOTRE AVANTAGE.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

ELIGIBLE CPF	MODALITÉS DE DÉROULEMENT		CERTIFIANTE
	Présentiel	Distanciel	

INTRA	INTER
Dans vos locaux	En centre - Prix par personne
Sur devis	2500€ HT



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

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



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support de formation électronique fournis. Exercices, cas pratiques et évaluations proposés durant la formation.



MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée : 35 heures (5 jours)
- Dates et horaires : À définir avec le candidat
- Lieu de la formation : À définir avec le candidat



FORMATEUR

- Consultant formateur



CERTIFICATION

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



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 CONNAITRE 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

- ✓ Connaître 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
- ✓ L'explication des 32 critères Qualiopi : développement des critères, leur importance...
- ✓ 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
- ✓ Le choix du distanciel



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
- ✓ Les outils issus de l'IA pour améliorer la productivité et créer du contenu pertinent.
- ✓ Le lieu de formation
- ✓ La checklist du formateur

4. LES QUALITÉS À DÉVELOPPER POUR ÊTRE FORMATEUR

- ✓ La pédagogie : andragogie (éducation pour adultes), pédagogie inversée, apprentissage par projet, gamification...
- ✓ Introduction à la neuropédagogie
- ✓ Aisance à l'oral : techniques de prise de parole, pratique de l'expression orale...
- ✓ Maîtriser sa communication verbale et non verbale
- ✓ Gestion de classe
- ✓ Écoute active et empathie
- ✓ Se former au quotidien et maintenir une veille efficace

5. ÉVALUER ET FAVORISER LE TRANSFERT DES ACQUIS

- ✓ Évaluer 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 formateur
- ✓ Cas pratique : Construire un QCM et un cas pratique pour sa formation

6. 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

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
- ✓ Les méthodes pédagogiques
- ✓ L'instauration d'un climat favorable à l'apprentissage
- ✓ Gestion de la dynamique de groupe
- ✓ Méthode pour favoriser la participation active
- ✓ La psychologie de groupe
- ✓ La gestion des situations délicates
- ✓ Les différents profils psychologiques des participants
- ✓ Accompagnement des personnes en situation de handicap : stratégie, aménagements spécifiques...
- ✓ Cas pratique : Construire une animation de formation

7. ÉVALUER ET FAVORISER LE TRANSFERT DES ACQUIS

- ✓ Évaluer 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 formateur
- ✓ Cas 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

ACCÉDEZ À NOTRE FORMATION EN UN CLIC !

Scannez ce QR code pour vous diriger directement vers notre offre de formation sur MonCompteFormation. Utilisez vos droits CPF pour vous inscrire facilement et commencer votre formation sans attendre.

