



Programme de formation :

## Création et développement d'une activité de formation

Durée : 40h.

**Type de public :** Demandeur d'emploi, Employé, Manager, Cadre (Fonds propre, CPF, OPCO) . La formation s'adresse à un public d'experts et de consultants souhaitant transmettre leurs connaissances et compétences via la création d'une offre de formation.

**Pré-requis :**

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

Le candidat doit disposer d'un contenu de formation.

Il est conseillé de disposer de 3 ans d'expérience professionnelle. Avoir une expertise dans un domaine pour transmettre ses connaissances et avoir une première idée d'offre de formation à développer.

**Modalités et délais d'accès :**

- Formation collective à distance sous la forme de visioconférence participatif ( sur Zoom )
- Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation.

**Dates :** à définir

**Horaires :** Du lundi au vendredi de 18H00 à 20H00

Lieu : Formation à distance – visioconférence

*Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 07 83 37 88 99*

Tarif : 2 630€ TTC

Objectifs :

Cette certification a pour objectif de délivrer les compétences nécessaires à la création d'un organisme de formation et au lancement de son activité :

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

## Programme de formation

| MODULE                                                            | CONTENU                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Module 1<br>Créer et référencer son organisme de formation<br>14H | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Le marché de la formation</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Le marché de la formation</li><li>○ Pourquoi devenir formateur peut développer votre activité</li><li>○ Le cadre légal : droits et obligations des organismes de formation</li></ul></li><li>• <b>Créer son premier programme de formation</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ L'étude de marché : détecter les besoins de formation dans son domaine</li><li>○ Les entretiens clients pour affiner son idée</li><li>○ Les différents formats de formations</li><li>○ Créer son premier programme : de l'idée au programme</li></ul></li><li>• <b>Les obligations à connaître avant sa première formation</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ La checklist des obligations à connaître pour sa première formation</li><li>○ Les différents documents encadrant la formation</li><li>○ Les obligations de communication et règles en matière de publicité</li><li>○ Le respect des normes de sécurité</li><li>○ Les sources à connaître pour se maintenir à jour</li></ul></li><li>• <b>Obtenir son numéro de déclaration et organiser ses démarches</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Prérequis : choisir son statut d'entreprise</li><li>○ Les pièces à fournir pour monter son dossier de</li></ul></li></ul> |

|                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ déclaration d'activité</li> <li>○ Obtenir son premier client pour finaliser son dossier</li> <li>○ Bien monter son dossier de déclaration</li> <li>○ Le bilan pédagogique annuel</li> <li>○ S'organiser pour être en règle et faciliter son bilan annuel</li> <li>● <b>Les différentes possibilités de financement pour les apprenants</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Connaître les différents types de financement pour orienter ses clients</li> <li>○ Le Plan de Développement des Compétences</li> <li>○ Les OPCO</li> <li>○ Le Pôle Emploi</li> <li>○ Le Compte Personnel à la Formation (CPF)</li> <li>○ Le Projet de Transition Professionnelle</li> <li>○ Les autres possibilités de financement</li> <li>○ Se maintenir à jour</li> </ul> </li> <li>● <b>La certification Qualiopi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le cycle de la certification Qualiopi</li> <li>○ Les organismes certificateurs pour passer la certification</li> <li>○ S'organiser pour obtenir Qualiopi</li> </ul> </li> <li>● <b>Référencer son offre chez Pôle Emploi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Adapter son offre aux demandeurs d'emploi</li> <li>○ Référencer son offre sur Kairos Pôle Emploi</li> <li>○ Inscrire son offre sur le CARIF de votre région</li> </ul> </li> <li>● <b>Les obligations comptables</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ L'exonération de TVA : un choix à faire ou pas</li> <li>○ Les spécificités comptables d'un organisme de formation</li> </ul> </li> <li>● <b>Pérenniser son offre grâce à une démarche qualité</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le décret qualité et son impact sur votre activité</li> <li>○ Se certifier en tant que formateur</li> <li>○ Certifier ses formations et devenir éligible au CPF</li> </ul> </li> <li>● <b>Le suivi post-formation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les questionnaires de satisfaction à chaud et à froid</li> <li>○ Le suivi qualité</li> </ul> </li> <li>● <b>Définir ses tarifs</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le coût à la journée / à l'heure</li> <li>○ Proposer des tarifs selon le profil de l'apprenant</li> </ul> </li> <li>● <b>Trouver un local pour sa formation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les prérequis pour un bon environnement de formation</li> <li>○ Trouver un local : les différentes possibilités</li> </ul> </li> </ul> |
| <p><b>Module 2</b><br/> <b>Concevoir et animer une formation efficacement</b><br/> <b>14H</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Former un public d'adultes et/ou de professionnels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La formation pour adultes</li> <li>○ L'apprentissage chez l'adulte</li> <li>○ Concevoir une action de formation</li> </ul> </li> <li>● <b>Appréhender les besoins des apprenants</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Créer une formation impactante</li> <li>○ Organiser le déroulé de sa formation</li> <li>○ Concevoir sa formation avec la méthode SAVI</li> </ul> </li> <li>● <b>Préparer sa formation</b></li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les supports de formation</li> <li>○ Le lieu de formation</li> <li>○ La checklist du formateur</li> <li>● <b>Les qualités d'un bon formateur</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La pédagogie</li> <li>○ Maîtriser sa communication verbale et non verbale</li> <li>○ Se former en continu</li> </ul> </li> <li>● <b>Les temps forts d'une formation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La pré-communication et l'implication des futurs participants</li> <li>○ Le démarrage de la formation, mise à l'aise des participants</li> <li>○ Le cours de la formation</li> <li>○ La clôture d'une session de formation</li> </ul> </li> <li>● <b>Les méthodes d'animation d'une formation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Se préparer à animer</li> <li>○ Focus : outils et techniques pédagogiques</li> <li>○ L'instauration d'un climat favorable à l'apprentissage</li> <li>○ La psychologie de groupe</li> <li>○ La gestion des situations délicates</li> <li>○ Les différents profils psychologiques des participants</li> </ul> </li> <li>● <b>Évaluer et favoriser le transfert des acquis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Evaluer les acquis : QCM, cas pratiques et exercices divers</li> <li>○ Les spécificités à connaître pour une offre de formation certifiante</li> <li>○ L'évaluation de la satisfaction et de l'atteinte des objectifs de la formation</li> <li>○ Les outils pour faciliter les démarches du formateur</li> </ul> </li> <li>● <b>Le suivi post-formation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La disponibilité et le suivi post-formation</li> <li>○ Maintenir la relation en vue de vendre d'autres formations et prestations</li> </ul> </li> </ul> |
| <p><b>Module 3</b><br/> <b>Promouvoir et développer son offre de formation</b><br/> <b>8H</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Communiquer autour de son offre de formation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mise en avant de son offre sur son site</li> <li>○ Créer un document de présentation de son offre</li> </ul> </li> <li>● <b>Obtenir des prospects pour sa formation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ L'email marketing</li> <li>○ Optimiser ses contenus pour Google</li> <li>○ Les réseaux sociaux : animer une communauté</li> <li>○ Les sites dédiés à la formation</li> <li>○ Suivre les retombées : Google Analytics</li> </ul> </li> <li>● <b>Gérer l'aspect commercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Construire son argumentaire commercial</li> <li>○ Gérer le suivi, construire un fichier CRM</li> </ul> </li> <li>● <b>Créer son PITCH</b></li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Maîtriser les règles de communication et de publicité du secteur</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p>Module 4<br/>Utilisation d'un CRM pour automatiser la gestion de son activité<br/>7H</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Les avantages du CRM <ul style="list-style-type: none"> <li>○ meilleure expérience client, productivité accrue , collaboration dynamique et fluide</li> <li>○ analyse des performances commerciales</li> <li>○ visibilité sur l'activité commerciale,</li> <li>○ opération marketing ciblés,</li> <li>○ meilleures gestion des coûts,démarche qualité ...</li> </ul> </li> <li>● Vocabulaire du CRM</li> <li>● Les fonctionnalités des CRM dédiés à la formation</li> <li>● Les risques et limites du CRM ( Si utilisation non adaptée )</li> <li>● Exemple de CRM dédié à la formation</li> <li>● Définir, communiquer, suivre les objectifs commerciaux</li> <li>● Les différents tableaux de bord nécessaire au pilotage de l'activité</li> <li>● Les indicateurs clés de performance(Kpi)</li> <li>● Définir les indicateurs de pilotage <ul style="list-style-type: none"> <li>○ commercial</li> </ul> </li> <li>● Pilotage de la performance</li> <li>● L'importance des outils digitaux et du CRM dans sa stratégie commerciale</li> </ul> |
| TOTAL                                                                                       | 40H                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

### Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Échange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone (groupe Whatsapp) et mail.

### Modalités d'évaluation en vue de la Certification :

- Projet professionnel écrit présenté à l'oral sur la création, la mise en place et le suivi d'une activité de formation.
- Projet professionnel écrit sur la conception de modules pédagogiques et présentation orale sur leurs modalités d'animation.
- Projet professionnel remis à l'écrit et présenté à l'oral sur la promotion et le développement de l'activité de formation.

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- **Suivi de l'exécution :**
  - Feuilles de présences signées des participants et du formateur par session de formation
  - Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
  
- **Appréciation des résultats :**
  - Recueil individuel des attentes du stagiaire
  - Questionnaire d'évaluation initial des acquis en début et en fin de formation
  - Évaluation des acquis durant la session (soit par un questionnaire d'évaluation soit par des productions des stagiaires demandées à la demande des formateurs)
  - Remise d'une attestation de fin de formation
    - Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

### Modalités pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules.

## Évaluation & Validation :

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

- Une attestation de formation.

| Epreuves                                                                                                                                                    | Modalités                             | Déroulement de l'épreuve                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Epreuve n° 1</b></p> <p>Projet professionnel écrit soutenu à l'oral sur la création, la mise en place et le suivi d'une activité de formation.</p>    | <p>6 minutes de soutenance orale.</p> | <p>En amont de l'évaluation, il est demandé au candidat structurer à l'écrit son projet professionnel de création d'activité de formation et de le soutenir à l'oral devant le jury de professionnel.</p>                                               |
| <p><b>Epreuve n° 2</b></p> <p>Projet professionnel écrit sur la conception de modules pédagogiques et soutenance orale sur leurs modalités d'animation.</p> | <p>6 minutes de soutenance orale.</p> | <p>A partir d'un cahier des charges exposant une demande fictive ou réelle d'un commanditaire, le candidat devra concevoir une session de formation.</p>                                                                                                |
| <p><b>Epreuve n° 3</b></p> <p>Projet professionnel remis à l'écrit et soutenu à l'oral sur la promotion et le développement de l'activité de formation.</p> | <p>8 minutes de soutenance orale.</p> | <p>Dans le cadre de son projet professionnel présenté à l'écrit et soutenu à l'oral devant un jury de professionnel, Il est demandé au candidat de concevoir une stratégie commerciale pour la promotion et la diffusion de son offre de formation.</p> |

## Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par les formateurs désignés par l'organisme de formation.