



Création et développement d'une activité 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 :
35 heures dont 12 heures en visio synchrone

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.

Formateur :
Consultant formateur.

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

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



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

- ✓ 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



Création et développement d'une activité 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 :
35 heures dont 12 heures en visio synchrone

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.

Formateur :

Consultant formateur.

Moyens pédagogiques :

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

Certification :

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



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



Création et développement d'une activité 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 :
35 heures dont 12 heures en visio synchrone

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.

Formateur :

Consultant formateur.

Moyens pédagogiques :

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

Certification :

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



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

1. Former un public d'adultes / professionnels

- ✓ 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 participants

Cas pratique : Construire une animation de formation



Création et développement d'une activité 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 :
35 heures dont 12 heures en visio synchrone

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.

Formateur :

Consultant formateur.

Moyens pédagogiques :

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

Certification :

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



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 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

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