



## Créer et développer une activité de formation professionnelle

### Objectifs pédagogiques :

1. Créer et mettre en place son activité de formation.
2. Concevoir son offre de formation.
3. Promouvoir et développer son activité de formation.

**Durée : 70h.**

**Public cible :** La formation et la certification s'adressent à un public d'experts et de consultants spécialisés souhaitant transmettre leurs compétences dans le cadre d'actions de formation. La certification a pour objectif de valider leurs compétences sur le sujet afin de les rendre opérationnels en tant que formateurs indépendants en complément de leurs autres activités de conseil.

### Prérequis : Le candidat devra justifier :

- ✓ D'un domaine d'expertise pouvant faire l'objet d'une transmission dans le cadre de formation.
- ✓ D'un projet de développement d'une offre de formation professionnelle en complément de son activité principale.

**Certification :** cette formation vous prépare à la certification « Créer et développer une activité de formation professionnelle » enregistrée à France Compétences sous le numéro **RS6977**.

## Plan de la formation

### C1. Analyser le marché de la formation professionnelle dans son domaine d'expertise (14h)

- ✓ Le marché de la formation
- ✓ Le cadre légal : droits et obligations des organismes de formation
- ✓ L'étude de marché : détecter les besoins de formation dans son domaine
- ✓ Définir son positionnement et créer son premier programme de formation
- ✓ Définir ses tarifs

#### *Cas pratiques : Définir son positionnement*

### C2. Structurer et faire reconnaître son activité de formation (16h)

- ✓ 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
- ✓ Monter son dossier de déclaration d'activité
- ✓ Le bilan pédagogique et financier annuel
- ✓ Connaître les différents types de financements pour orienter ses clients
- ✓ Les spécificités comptables d'un organisme de formation

**Luxy coaching et formation**

**Email : [luxycoaching@gmail.com](mailto:luxycoaching@gmail.com) - Tel : 06 93 50 63 52**

Numéro SIRET : 923 045 421 00016

Numéro de déclaration d'activité : 04 97 34533 97

- ✓ Le suivi qualité
- ✓ Les outils pour faciliter les démarches du formateur
- ✓ Trouver un local pour les formations en présentiel

**Cas pratiques : Lister les démarches à réaliser pour structurer son activité de formation**

#### **C3. Mettre en œuvre une démarche qualité de l'activité formation (10h)**

- ✓ Le cycle de la certification Qualiopi
- ✓ Les organismes certificateurs pour passer la certification
- ✓ S'organiser pour obtenir Qualiopi

**Cas pratiques : Lister les démarches à réaliser pour mettre en œuvre sa démarche qualité**

#### **C4. Concevoir le programme de formation (10h)**

- ✓ L'apprentissage chez l'adulte
- ✓ Concevoir une action de formation
- ✓ Organiser le déroulé de sa formation
- ✓ Les supports de formation
- ✓ Le lieu de formation
- ✓ Evaluer les acquis : QCM, cas pratiques et exercices divers

**Cas pratiques : Concevoir un programme de formation**

#### **C5. Animer les actions de formation (10h)**

- ✓ Les qualités à développer pour être formateur
- ✓ Maîtriser sa communication verbale et non verbale
- ✓ Les temps forts d'une formation
- ✓ Se préparer à animer
- ✓ Les outils et techniques pédagogiques
- ✓ L'instauration d'un climat favorable à l'apprentissage
- ✓ L'évaluation de la satisfaction et de l'atteinte des objectifs de la formation
- ✓ Le suivi post-formation
- ✓ Adapter l'animation à un public en situation de handicap

**Cas pratiques : Identifier les facteurs clés de succès d'une animation de formation et être en mesure d'adapter l'animation à un public en situation de handicap.**

#### **C6. Définir un plan de développement de l'offre de formation (10h)**

- ✓ Introduction au webmarketing
- ✓ Communiquer autour de son offre de formation
- ✓ L'email marketing
- ✓ Optimiser ses contenus pour Google
- ✓ Les réseaux sociaux
- ✓ Les sites dédiés à la formation
- ✓ Suivre les retombées : Google Analytics
- ✓ Gérer le suivi commercial

**Cas pratiques : Lister les actions webmarketing à planifier pour promouvoir son offre de formation, réaliser un mini plan de communication**

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

**Formateur :** consultant formateur.