



Programme de formation :

Créer et développer une activité de formation professionnelle

Version 1 du 21/02/2025 au 21/02/2028

Public visé :

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.

Pré requis :

Le candidat devra justifier :

- D'un domaine d'expertise pouvant faire l'objet d'une transmission dans le cadre de la 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.

Processus de candidature :

Afin de s'inscrire à la certification, le candidat devra effectuer un entretien téléphonique pour valider les pré requis et transmettre son dossier de candidature accompagné d'un CV à jour.

Objectif(s) pédagogique (s)

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

Durée et modalité d'organisation :

Durée : 5 jours soit 35h
En distanciel synchrone

Lieu :

En visio-conférence sur logiciel Google Meet ou équivalent. Ressources pédagogiques sur la plateforme e-learning systeme.io.

Accessibilité 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.

Délai et modalités d'accès :

Jusqu'à 14 jours avant le début du module et en fonction des places restantes. Après avoir complété la convention ou contrat de formation et avoir effectué l'entretien préformation, le stagiaire pourra débuter la formation à la date définie avec le formateur

Tarif :

3500€ Net de taxe

Déroulé / contenu de la formation :

C1. Analyser le marché de la formation professionnelle dans son domaine d'expertise (2h)

- ✓ 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 (9h)

- ✓ 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
- ✓ 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 (3h)

- ✓ 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 (7h)

- ✓ 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 (7h)

- ✓ 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 (7h)

- ✓ 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

Moyen d'encadrement : (Formateur) :

Blaise Abbadie :

10 années d'expérience dans l'enseignement.

Titulaire du CAPET de Technologie.

Président de 2 organismes de formation certifié Qualiopi.

Formateur expérimenté.

Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)

- Supports de formation.
- Exercices, cas pratiques et évaluations proposés durant la formation.
- Répartition pédagogique : 50 % de pratique, 50 % d'apports théoriques
- Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation.

Modalités de suivi et d'évaluation :

Suivi : feuilles d'émargements par demi-journées.

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

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 25 minutes devant un jury.