Créer et développer une activité de formation professionnelle (RS6977)

Référence : CEN02

Durée : 5 jours / 35 heures **Tarif : 2160 €HT / 2 592 euros TTC**

OBJECTIF DE LA FORMATION

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

PARTICIPANT

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.

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

PRÉ-REQUIS

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.

FORMATEURS

Spécialiste en création d'entreprise.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support de formation remis aux participants
- Assistance Technique et Pédagogique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME

Module 1 – Comprendre le marché et créer son activité de formation

✓ Comprendre le fonctionnement du marché de la formation professionnelle
✓ Identifier les obligations réglementaires
✓ Définir son positionnement et son offre
✓ Les acteurs du secteur
✓ Les tendances du marché
✓ Les opportunités de développement
✓ Droits et obligations des organismes de formation
✓ Obligations légales du formateur indépendant
✓ Responsabilités administratives
✓ Identifier les besoins des futurs apprenants
✓ Réaliser une étude de marché simple
✓ Analyser la concurrence
✓ Définir son expertise, choisir son positionnement et identifier sa clientèle cible
✓ Élaborer son premier programme de formation
✓ Déterminer sa politique tarifaire

Module 2 – Structurer son organisme de formation

✓ Organiser son activité conformément à la réglementation
✓ Maîtriser les démarches administratives
✓ Préparer son fonctionnement quotidien
✓ Les démarches de création
✓ La déclaration d'activité
✓ Les documents obligatoires
✓ Les conventions et contrats
✓ Les feuilles d'émargement
✓ Les attestations
✓ Les évaluations
✓ Panorama des dispositifs de financement et différents financeurs
✓ Conseiller ses clients sur les possibilités de prise en charge
✓ Les spécificités d'un organisme de formation
✓ Le bilan pédagogique et financier
✓ Les normes de sécurité
✓ Les obligations de communication
✓ Les outils facilitant la gestion
✓ L'organisation des formations présentielles

Module 3 – Mettre en place une démarche qualité

✓ Comprendre les exigences Qualiopi
✓ Les principes de Qualiopi
✓ Les indicateurs qualité
✓ Les organismes certificateurs
✓ Préparer sa certification

Module 4 - Concevoir une action de formation adaptée aux adultes

✓ Les principes de l'apprentissage chez l'adulte
✓ Définir les objectifs pédagogiques
✓ Structurer une progression pédagogique
✓ Élaborer le déroulé pédagogique
✓ Choisir les méthodes pédagogiques
✓ Concevoir les supports de formation

DOLFI Formation
91 rue Saint Lazare 75009 PARIS – RCS : B438093791 – Siret : 438 093 791 00046
Tel : 01 42 78 13 83 – Fax : 01 40 15 00 53 – : **formation@dolfi.fr**
Retrouver toutes les informations sur nos stages : **https://www.dolfi.fr**

Accès spécifique consulter notre page
https://www.dolfi.fr/ressources

✓ Évaluer les apprentissages : QCM, études de cas, mises en situation, exercices pratiques

Module 5 – Animer efficacement une formation

✓ Développer sa posture de formateur
✓ Acquérir les techniques d'animation favorisant les apprentissages
✓ Les qualités attendues
✓ La posture professionnelle
✓ La communication verbale et non verbale
✓ Organiser les différentes séquences
✓ Préparer les supports
✓ Gérer les temps forts de la formation
✓ Les méthodes d'animation
✓ Les outils interactifs
✓ Les activités favorisant la participation
✓ Installer un climat favorable à l'apprentissage
✓ Favoriser les échanges
✓ Adapter son animation aux différents profils
✓ Handicap et accessibilité : adapter sa pédagogie et prendre en compte les besoins spécifiques des apprenants
✓ Mesurer les acquis, évaluer la satisfaction et organiser le suivi post-formation

Module 6 – Développer et promouvoir son activité de formation

✓ Construire une stratégie de développement commercial
✓ Mettre en œuvre un plan de communication efficace
✓ Définir une stratégie commerciale
✓ Organiser son suivi client
✓ Le webmarketing : les fondamentaux et construire sa visibilité
✓ Les outils de communication : référencement naturel (SEO), réseaux sociaux, email marketing, plateformes dédiées à la formation
✓ Mesurer les résultats : suivre les performances de ses actions, utiliser Google Analytics, ajuster sa stratégie
✓ Construire son plan d'action : élaborer son plan de communication et prioriser les actions à mettre en œuvre