

NOVAFORMAPLUS

43 QUAI MALAKOFF, 44000 NANTES

SIRET : 99101317800017 au R.C.S Nantes

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



NOVAFORMAPLUS

PROGRAMME DE FORMATION

**MONTER, STRUCTURER ET
DÉVELOPPER UN ORGANISME DE
FORMATION : MÉTHODES, OUTILS
ET STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE**

Version 1 éditée le 03/01/2026

**Modalités d'admission et de déroulement :**

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail ou par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance.

Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, pour toute inscription conclue à distance ou hors établissement, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature du contrat, sans avoir à fournir de justification ni supporter de pénalités, hors frais éventuels prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25. La formation ne pourra débuter qu'après l'expiration de ce délai, sauf demande expresse du participant pour commencer la formation avant la fin de ce délai de rétractation.

Lieu de la formation

La formation se déroulera en présentiel au 22 Mail Pablo Picasso, 44000 Nantes, sous supervision du formateur.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : 06 51 93 96 54

Email : novaformaplus.contact@gmail.com

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours.

Public concerné

- Entrepreneurs souhaitant créer un organisme de formation
- Dirigeants ou responsables pédagogiques
- Consultants et formateurs indépendants
- Responsables RH ou responsables formation

Prérequis d'accès à la formation :

Aucun prérequis

**Objectifs pédagogiques :**

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les obligations réglementaires liées à la création d'un organisme de formation
- Structurer un modèle économique viable et cohérent
- Élaborer un plan stratégique de développement
- Construire une offre de formation conforme aux exigences Qualiopi
- Concevoir les documents administratifs obligatoires
- Mettre en œuvre un système qualité aligné sur le Référentiel National Qualité
- Déployer une stratégie commerciale efficace
- Structurer un pilotage financier et administratif performant

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Formation en présentiel mobilisant les méthodes suivantes :

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux pour illustrer les concepts
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet et d'outils pratiques adaptés au contexte des participants
- Accompagnement individualisé : Temps dédiés au coaching individuel et à la personnalisation des apprentissages
- Évaluations formatives : Exercices d'auto-évaluation et quiz permettant de mesurer la progression des acquis tout au long de la formation

Durée

La formation dure 14 heures

Tarif

1 450 € TTC



PLANNING DE FORMATION

Jour 1 : Cadre réglementaire et structuration stratégique

08h00 - 08h30 : Accueil et cadrage des projets

- Présenter les objectifs et les modalités de la formation
- Analyser les attentes et projets des participants
- Formaliser les objectifs individuels

08h30 - 10h00 : Environnement réglementaire de la formation professionnelle

- Identifier les obligations légales d'un organisme de formation
- Déclarer son activité auprès de la DREETS
- Structurer les documents obligatoires (convention, contrat, règlement intérieur)

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Certification Qualiopi et système qualité

- Analyser le Référentiel National Qualité
- Identifier les indicateurs applicables à son organisme
- Concevoir un plan d'action de mise en conformité

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Modèle économique et business model

- Structurer une offre de formation différenciante
- Définir sa proposition de valeur
- Élaborer un Business Model Canvas adapté à la formation

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Pilotage administratif et financier

- Mettre en place un suivi financier (coûts, marges, seuil de rentabilité)
- Organiser la gestion administrative des sessions
- Structurer des tableaux de bord de pilotage



Jour 2 : Développement commercial et stratégie opérationnelle

08h00 - 08h30 : Synthèse et appropriation des acquis

- Reformuler les apprentissages du jour 1
- Identifier les points de vigilance
- Ajuster les projets individuels

08h30 - 10h00 : Conception de l'offre et ingénierie pédagogique

- Concevoir un programme conforme aux exigences Qualiopi
- Structurer des objectifs pédagogiques mesurables
- Élaborer des modalités d'évaluation adaptées

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Stratégie commerciale et marketing

- Identifier ses cibles prioritaires
- Structurer un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre une stratégie digitale adaptée

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Financements et relations avec les acteurs

- Identifier les dispositifs de financement (OPCO, CPF, entreprises)
- Structurer les dossiers de prise en charge
- Développer des partenariats stratégiques

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Plan d'action stratégique personnalisé

- Élaborer un plan d'action opérationnel à 90 jours
- Prioriser les actions clés de lancement ou de développement
- Formaliser un calendrier de mise en œuvre



Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation stratégique : chaque participant devra présenter son plan complet de création ou de développement d'organisme de formation, démontrer la conformité réglementaire, structurer le modèle économique et justifier sa stratégie commerciale.

Un débriefing individualisé permettra d'analyser la pertinence des choix réalisés et d'identifier les axes d'amélioration.