



PROGRAMME DE FORMATION

CRÉER ET DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Cette formation prépare à la certification « Créer et développer une activité de formation professionnelle » enregistrée à France Compétences sous le numéro RS6977 par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm. A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification.

lien vers la fiche de France Compétence de la certification :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6977/>

**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 15 à 20 jours.

Public concerné

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 d'accès à la formation :

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.

Modalités de vérification du prérequis : La validation du prérequis sera réalisée lors d'un entretien de positionnement.

**Objectifs pédagogiques :**

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

Compétences visées :

- Analyser le marché de la formation professionnelle dans son domaine d'expertise (besoins exprimés sur le marché - offres concurrentielles - innovations pouvant créer de la valeur à l'offre...) et par rapport à sa cible (typologie de clientèles, besoins...)
- Structurer et faire reconnaître son activité de formation
- Mettre en œuvre une démarche qualité de l'activité formation
- Concevoir le programme de formation
- Animer les actions de formation selon le déroulé pédagogique défini
- Définir un plan de développement de l'offre de formation

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Formation en présentiel mobilisant les méthodes suivantes :

- Exposés interactifs : Présentations où vous engagez régulièrement les participants par des questions, des réflexions ou des débats
- Études de cas : Analyses de situations concrètes pour mettre en application les concepts théoriques
- Travail en sous-groupes : Les participants se répartissent en petits groupes pour résoudre des problèmes ou réaliser des activités spécifiques
- Brainstorming : Encourager les participants à générer des idées ou des solutions de manière créative
- Ateliers pratiques : Sessions où les participants mettent en pratique les compétences enseignées
- Mise en situation : Plonger les participants dans des situations réalistes pour développer des compétences pratiques
- Utilisation de supports visuels : diapositives, vidéos, infographies, etc., pour illustrer et renforcer les points clés

Les résultats attendus:

Cette formation vous prépare à la certification « Créer et développer une activité de formation professionnelle », attestant des compétences nécessaires pour créer, structurer et développer une activité de formation professionnelle conforme aux exigences réglementaires et qualité.

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à se présenter à l'examen de certification dans un délai de 15 jours calendaires suivant la fin de la formation.





Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle portant sur un projet de création et de développement d'une activité de formation avec soutenance orale et remise d'un rapport.

Durée :

La formation dure 35 heures

Tarif :

1 500 € TTC



PLANNING DE FORMATION

JOUR 1 : ANALYSE DE MARCHÉ ET STRUCTURATION ADMINISTRATIVE

Compétence 1 : Analyser le marché de la formation professionnelle dans son domaine d'expertise (besoins exprimés sur le marché - offres concurrentielles - innovations pouvant créer de la valeur à l'offre...) et par rapport à sa cible (typologie de clientèles, besoins...)

Matin - C1 : Analyser le marché de la formation professionnelle

08h30 – 10h00 : Comprendre le marché de la formation professionnelle

- Identification des besoins exprimés sur le marché dans son domaine d'expertise
- Analyse des tendances et évolutions du secteur de la formation
- Cartographie des acteurs et des offres concurrentielles

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Définir le positionnement de son offre

- Analyse de la cible d'apprenants : typologie de clientèles, besoins spécifiques
- Identification des innovations pouvant créer de la valeur à l'offre
- Construction de la proposition de valeur différenciante
- Définition du positionnement stratégique de son offre de formation
- PROJET PROFESSIONNEL - Jalon 1 : Analyse de marché
 1. Choix du domaine d'expertise faisant l'objet du projet de formation
 2. Réalisation d'une analyse de marché documentée
 3. Identification de la cible d'apprenants et de leurs besoins

11h30 – 12h00 : Évaluation formative C1

- Présentation orale de son analyse de marché et de son positionnement

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

Compétence 2 : Structurer et faire reconnaître son activité de formation**Après-midi - C2 : Structurer et faire reconnaître son activité de formation****13h00 – 14h30 : Maîtriser les démarches administratives**

- Procédure d'obtention du numéro de déclaration d'activité (NDA)
- Constitution du dossier de première déclaration d'activité
- Création de la structure juridique adaptée à l'activité de formation

14h30 – 14h45 : Pause**14h45 – 16h30 : Connaître les droits et obligations des organismes de formation**

- Documents obligatoires : convention de formation, programme, convocations, feuilles de présence, attestations
- Obligations de communication : informations pré-contractuelles, règlement intérieur
- Bilan pédagogique et financier annuel (BPF)
- Spécificités comptables des organismes de formation
- Dispositifs de financement : CPF, OPCO, Pôle Emploi, France Travail
- PROJET PROFESSIONNEL - Jalon 2 : Structuration administrative
 1. Identification des démarches administratives à accomplir pour son projet
 2. Liste des documents obligatoires à produire
 3. Cartographie des financements mobilisables pour sa cible

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C2

- Restitution écrite des démarches administratives et obligations réglementaires



JOUR 2 : DÉMARCHE QUALITÉ QUALIOPI

Compétence 3 : Mettre en œuvre une démarche qualité de l'activité formation

08h30 – 10h00 : Comprendre le référentiel national qualité

- Présentation du référentiel Qualiopi et de ses 7 critères
- Les 32 indicateurs du référentiel pour les organismes de formation
- Processus d'audit initial et de surveillance

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Maîtriser les critères qualité

- Critère 1 : Conditions d'information du public
- Critère 2 : Identification précise des objectifs des prestations
- Critère 3 : Adaptation aux publics bénéficiaires
- Critère 4 : Adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement
- Critère 5 : Qualification et développement des compétences des formateurs
- Critère 6 : Inscription et investissement du prestataire dans son environnement professionnel
- Critère 7 : Recueil et prise en compte des appréciations et réclamations

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Mettre en place les indicateurs qualité

- Identification des preuves à constituer pour chaque indicateur
- Mise en place d'outils de suivi et de traçabilité
- Organisation documentaire et archivage des pièces justificatives

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Préparer l'audit Qualiopi

- Actions préparatoires à l'obtention de la certification
- Choix de l'organisme certificateur
- Déroulement de l'audit : phases documentaire et terrain
- Maintien de la certification : audits de surveillance et de renouvellement
- PROJET PROFESSIONNEL - Jalon 3 : Démarche qualité
 1. Identification des actions à mettre en œuvre pour la démarche qualité
 2. Création d'une check-list des documents et preuves à constituer
 3. Planning prévisionnel pour l'obtention de la certification Qualiopi

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C3

- QCM sur les critères et indicateurs Qualiopi
- Présentation du plan d'action qualité pour son projet

JOUR 3 : CONCEPTION DE PROGRAMMES DE FORMATION

Compétence 4 : Concevoir le programme de formation

08h30 – 10h00 : Définir les objectifs pédagogiques

- Analyse des besoins de formation de la typologie d'apprenants ciblée
- Formulation d'objectifs pédagogiques selon la taxonomie de Bloom
- Distinction entre objectifs généraux, objectifs pédagogiques et objectifs opérationnels

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Structurer le programme en modules pédagogiques

- Découpage du programme en séquences et modules cohérents
- Définition de la durée et du rythme pédagogique
- Progression pédagogique et articulation des séquences
- Respect du critère Qualiopi sur la structure des programmes

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Élaborer les contenus pédagogiques

- Sélection et structuration des contenus à transmettre
- Création des supports pédagogiques : présentations, documents, exercices
- Adaptation des contenus au niveau et aux prérequis des apprenants

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Concevoir les outils d'animation et d'évaluation

- Choix des méthodes pédagogiques : expositive, démonstrative, interrogative, active
- Conception d'activités pédagogiques variées : études de cas, exercices pratiques, mises en situation
- Élaboration des outils d'évaluation : quiz, QCM, exercices pratiques, grilles d'évaluation
- Modalités d'évaluation des acquis : évaluations formatives et certificatives
- PROJET PROFESSIONNEL - Jalon 4 : Programme de formation
 1. Création d'un programme de formation complet dans son domaine d'expertise
 2. Découpage en modules avec objectifs, contenus, durées et méthodes
 3. Élaboration d'au moins un support pédagogique et un outil d'évaluation

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C4

- Présentation du programme de formation créé
- Vérification de la conformité avec les attendus Qualiopi



JOUR 4 : ANIMATION DES ACTIONS DE FORMATION

Compétence 5 : Animer les actions de formation selon le déroulé pédagogique défini

08h30 – 10h00 : Maîtriser la posture et les techniques du formateur

- La posture du formateur : écoute, bienveillance, autorité pédagogique
- Techniques de communication et de facilitation
- Instauration d'un climat favorable à l'apprentissage

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Utiliser les pédagogies adaptées

- Pédagogies selon le type de public : adultes en formation, alternants, reconversions
- Méthodes d'animation participatives et engageantes
- Rythme pédagogique et alternance des activités
- Gestion du temps et du déroulement pédagogique

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Gérer la dynamique de groupe

- Maintien de l'implication et de la motivation des apprenants
- Gestion des situations délicates : opposition, désengagement, conflits
- Gestion des personnalités difficiles et des résistances au changement
- Techniques de régulation et de médiation

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Adapter l'animation aux situations de handicap

- Identification des différentes situations de handicap : moteur, visuel, auditif, psychique, cognitif, maladies invalidantes
- Adaptations pédagogiques possibles selon les handicaps
- Aménagements matériels et techniques
- Collaboration avec le référent handicap et les organismes spécialisés
- Assurer les meilleures conditions d'apprentissage pour tous
- PROJET PROFESSIONNEL - Jalon 5 : Animation
 1. Identification des facteurs clés de succès pour animer ses formations
 2. Liste des points de vigilance et situations délicates potentielles
 3. Proposition d'adaptations pour au moins un type de handicap

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C5

- Mise en situation d'animation sur un module de son programme
- Feedback du formateur et des pairs sur la posture et les techniques



JOUR 5 : DÉVELOPPEMENT ET WEBMARKETING DE L'OFFRE

Compétence 6 : Définir un plan de développement de l'offre de formation

08h30 – 10h00 : Identifier les leviers webmarketing

- Panorama des supports webmarketing : site web, réseaux sociaux, SEO, SEA, emailing, webinaires
- Spécificités du marketing de la formation professionnelle
- Référencement sur les plateformes de formation (CPF, catalogues OPCO)

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Adapter sa stratégie à sa cible

- Segmentation et ciblage des apprenants potentiels
- Choix des canaux de communication en fonction de la cible B2B ou B2C
- Création de contenus attractifs : témoignages, cas clients, démonstrations
- Optimisation de sa présence en ligne et de sa visibilité

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Élaborer son plan d'action commercial

- Définition des objectifs commerciaux : nombre de formations, chiffre d'affaires
- Actions de prospection et de génération de leads
- Partenariats stratégiques avec des prescripteurs
- Techniques de conversion et de closing

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h30 : Finalisation du projet professionnel

- Élaboration du plan de développement webmarketing complet
- Budgétisation des actions marketing
- Planning de déploiement des actions
- PROJET PROFESSIONNEL - Jalon 6 : Finalisation
 1. Création d'un plan d'action webmarketing détaillé
 2. Identification des supports les plus adaptés à sa cible
 3. Budget prévisionnel des actions marketing
 4. Finalisation complète du dossier de projet professionnel
 5. Préparation de la présentation orale pour la soutenance

16h30 – 17h00 : Évaluation formative C6

- Présentation du plan de développement webmarketing
- Simulation de la soutenance avec feedback du formateur



JOUR 6 : PASSAGE DE L'EXAMEN DE CERTIFICATION HORS TEMPS DE FORMATION

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à se présenter à l'examen de certification dans un délai de 15 jours calendaires suivant la fin de la formation.

Matin : Soutenance orale du projet professionnel **08h30 – 12h00 : Mise en situation professionnelle**

Le candidat présente son projet de création et de développement d'une activité de formation devant un jury, comprenant :

- Présentation du positionnement en fonction de son domaine d'expertise et du marché de la formation (en lien avec C1)
- Liste des démarches administratives à accomplir pour structurer et faire reconnaître son activité (en lien avec C2)
- Actions de la démarche qualité en lien avec les attendus Qualiopi (en lien avec C3)
- Programme de formation adapté à sa typologie d'apprenant (en lien avec C4)
- Facteurs de succès d'animation et points de vigilance, incluant l'adaptation aux situations de handicap (en lien avec C5)
- Plan d'action webmarketing pour rendre l'offre visible et acquérir des clients (en lien avec C6)

Le jury interroge le candidat sur la mise en œuvre concrète de son projet et sur différents événements pouvant intervenir dans la vie de l'organisme de formation.