PROGRAMME DE FORMATION

Créer et développer une activité de formation professionnelle

DURÉE : 6 jours | 37 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

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.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

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

PRÉREQUIS

Le candidat doit justifier d'un domaine d'expertise pouvant faire l'objet d'une transmission dans le cadre d'une formation.

Il doit également disposer d'un projet de développement d'une offre de formation professionnelle en complément de son activité principale.

ADMISSION

Cette formation s'adresse à des experts et consultants souhaitant transmettre leurs compétences dans le cadre d'actions de formation et développer une activité de formateur indépendant en complément de leur activité principale.

Pour s'inscrire à la certification, le candidat doit transmettre un dossier de candidature accompagné d'un CV à jour.

ACCESSIBILITÉ

En cas de situation de handicap, les participants peuvent contacter l'organisme afin que les modalités techniques et pédagogiques puissent être adaptées.
Concernant l'examen, le référent handicap prend en compte la situation de handicap dès l'inscription, si elle est signalée. Un entretien peut alors être proposé afin d'envisager avec le candidat les aménagements possibles pour les conditions d'examen.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

La formation est dispensée en présentiel (ou à distance sur demande) avec du temps de travail en autonomie permettant la préparation du dossier de certification.
Le parcours repose sur des apports théoriques, des échanges en direct, des cas pratiques et des quiz de consolidation.
L'animation pédagogique alterne les temps d'explication, les exercices d'application et les mises en situation liées à la création, à la structuration, à la qualité, à la conception et à l'animation d'une action de formation.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Les participants disposent d'un planning transmis en amont, précisant le programme, les dates et les horaires de la formation et de la certification.
Un extranet permet de partager les supports de formation et les documents associés, et fournit également un système d'émargement virtuel.
Des cas pratiques, des quiz et des exercices divers complètent les supports de cours pour faciliter l'apprentissage et l'entraînement à la certification.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveauEn cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formationCette formation prépare à la certification "Créer et développer une activité de formation professionnelle" enregistrée au Répertoire spécifique de France compétences le 18/12/2024 sous le numéro "RS6977".
Modula Formation possède l'habilitation du certificateur "Webmarketing & co'm" pour faire passer la certification "Créer et développer une activité de formation professionnelle" sur cette formation.
À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification.

Contenu pédagogique

01 - C1. Diagnostiquer son marché et positionner son offre de formation

- Comprendre le fonctionnement du marché de la formation professionnelle.
- Identifier le cadre légal, les droits et obligations des organismes de formation.
- Analyser les besoins de son secteur via une étude de marché.
- Définir son positionnement sur le marché.
- Concevoir un premier programme de formation.
- Fixer une grille tarifaire adaptée à son offre.

02 - C2. Structurer et organiser son activité de formation

- Identifier les obligations incontournables avant une première formation.
- Maîtriser les documents encadrant la relation de formation.
- Appliquer les règles de communication et de publicité.
- Respecter les normes de sécurité en vigueur.
- Monter le dossier de déclaration d'activité.
- Produire le bilan pédagogique et financier annuel.
- Orienter ses clients vers les dispositifs de financement adaptés.
- Appliquer les spécificités comptables d'un organisme de formation.
- Mettre en place un suivi qualité de son activité.
- Utiliser les outils facilitant les démarches administratives du formateur.
- Identifier et sélectionner un local adapté aux formations en présentiel.

03 - C3. Piloter sa démarche de certification Qualiopi

- Comprendre le cycle de la certification Qualiopi.
- Identifier les organismes certificateurs et leur rôle.
- Organiser son activité pour répondre aux critères d'obtention de Qualiopi.
- Planifier les étapes de mise en œuvre de la démarche qualité.

04 - C4. Concevoir et structurer un programme de formation

- Expliquer les mécanismes de l'apprentissage chez l'adulte.
- Concevoir une action de formation adaptée aux besoins identifiés.
- Structurer le déroulé pédagogique d'une formation.
- Sélectionner et produire les supports de formation appropriés.
- Choisir le lieu et les modalités de formation.
- Construire des outils d'évaluation des acquis (QCM, cas pratiques, exercices).

05 - C5. Conduire et évaluer une action de formation

- Identifier les qualités et postures du formateur.
- Maîtriser les techniques de communication verbale et non verbale.
- Préparer et structurer les temps forts d'une session de formation.
- Mobiliser les outils et techniques pédagogiques adaptés.
- Instaurer un climat favorable à l'apprentissage.
- Évaluer la satisfaction des participants et l'atteinte des objectifs.
- Assurer le suivi post-formation.
- Adapter l'animation à un public en situation de handicap.

06 - C6. Planifier et déployer sa stratégie webmarketing

- Introduction au webmarketing.
- Construire une stratégie de communication autour de son offre de formation.
- Mettre en œuvre des campagnes d'email marketing.
- Optimiser la visibilité de son offre sur Google (SEO).
- Utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir ses formations.
- Référencer son offre sur les plateformes dédiées à la formation.
- Suivre et analyser les retombées via Google Analytics.
- Piloter le suivi commercial de son activité.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau
En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.
À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.
Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

Cette formation prépare à la certification "Créer et développer une activité de formation professionnelle" enregistrée au Répertoire spécifique de France compétences le 18/12/2024 sous le numéro "RS6977".
Modula Formation possède l'habilitation du certificateur "Webmarketing & co'm" pour faire passer la certification "Créer et développer une activité de formation professionnelle" sur cette formation.
À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification.