

Formation : Créer et développer son activité de formation

PUBLIC VISÉ

La formation et la certification s'adressent à un public d'experts et de consultants souhaitant transmettre leurs connaissances en créant et commercialisant une offre de formation.

PRE-REQUIS

Avoir une expertise dans un domaine pour transmettre ses connaissances et avoir une première idée d'offre de formation à développer

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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



Durée : 41h dont 27h en distanciel synchrone avec une formatrice.



Tarif : 4900 Eur



Formation Intra : Parcours individuel et personnalisable



Sanction : Une attestation de fin de formation est remise à l'issue de la formation

Module 1 – Batir son business plan pour créer son activité

1 : Poser les fondations de son activité

Définir votre vision long terme - votre mission - vos éléments différenciateurs

Elaborer votre stratégie et votre organisation

2 : Construire son offre de formation

Réaliser une étude de marché

Définir les besoins et ressources pour son activité

Définir son positionnement et la valeur ajoutée de ses formations

Choisir son statut de dirigeant et la forme juridique de son entreprise

Elaborer son offre de service et prévoir son catalogue de formation

3 : Réaliser un prévisionnel chiffré

Planifier son chiffre d'affaires

Définir son budget et le prix de ses formations

Suivre sa trésorerie

Créer son prévisionnel financier

Les obligations comptables

Module 2 : Concevoir et animer sa formation

1 : Concevoir sa formation

Clarifier le projet et les besoins du client

Prendre en compte le public et la nature des objectifs opérationnels

Transformer les objectifs opérationnels en objectifs pédagogiques

Décliner les objectifs en sous-objectifs pour construire la progression pédagogique

Planifier sa formation : comment répartir les thèmes et objectifs dans le temps imparti pour la formation. Établir un timing (introduction, pause et conclusion)

Définir les modalités et les moyens pédagogiques

Déterminer ses outils et méthodes d'évaluation

Préparer un environnement optimal : salle, équipement, confort

2 : Définir et choisir les outils pédagogiques

Définir les différents types d'outils utiles pour sa formation (Suivi, animation, évaluation, gestion, ...)

Choisir les outils qui répondront au mieux à ses besoins

3 : Animer sa formation

La formation pour adultes et la pédagogie

Accompagner les apprenants en formation

Les qualités à développer pour être formateur

Capter l'attention et la conserver

Les méthodes d'animation et de gestion d'un groupe

Favoriser l'engagement de vos apprenants

Les temps forts de la formation

Savoir faire face aux imprévus, aux aléas et difficultés rencontrées

Module 3 – Créer et gérer son organisme de formation

1 : Les fondamentaux de la formation

La réforme de la formation, les évolutions et les opportunités
Les principaux dispositifs de financement : Zoom sur le CPF et le financement Pole emploi
Les différentes parties prenantes
La démarche qualité
Les principaux points de réglementation

2 : Les démarches à entreprendre pour la création de son OF

Constituer son dossier de création
Les démarches pour obtenir son numéro de déclaration d'activité
Créer son compte sur MAF - Mon Activité Formation
Le référencement Pole Emploi
Le référencement EDOF

3 : Structurer et organiser la gestion de son activité

Les 6 étapes du processus de gestion d'un OF et/ou d'un CBC pour gérer son organisme de formation
Les démarches et actions à prévoir suivant chaque étape
Les documents nécessaires et obligatoires
Les outils de gestion pour automatiser et administrer ses formations et créer ses documents
Les déclarations obligatoires - Comprendre les attendus du Bilan Pédagogique et Financier (BPF) et créer un système de suivi en vue de la déclaration de son BPF

4 : Gérer la qualité

Mettre en place une politique d'amélioration continue
Préparer sa certification qualité : Qualiopi

Module 4 - Promouvoir et développer son activité de formation

1 : Introduction aux bases de la promotion et de la communication

Connaître les stratégies de communication digitale pour activer les 3 leviers de communication (Notoriété, Image, conversion)

2 : Poser les bases d'une communication efficace

Connaître son client idéal et identifier les cibles secondaires
Rédiger sa proposition de valeur
Identifier les supports et messages de communication en fonction de ses cibles, ses besoins et objectifs
Définir son propre système de communication pour se faire connaître, démontrer son expertise et convertir

3 : Trouver ses futurs clients

Créer et optimiser son site internet et générer du trafic (SEO, Blog, Réseaux sociaux, référencement, Ads, mots clés)
Connaître les règles du référencement naturel et le fonctionnement des moteurs de recherche
Analyser l'évolution de son référencement naturel
Identifier les piliers de communication en fonction de son expertise et des besoins de son audience
Connaître les règles de communication sur les réseaux sociaux
Créer un calendrier de communication

4 : Manager sa relation clients et prospects

Mettre en place une solution de suivi de sa relation client
Automatiser la mise à jour de la base de donnée

5 : Analyser et optimiser ses actions de communication

Définir les indicateurs à suivre pour analyser et optimiser sa stratégie de communication et de promotion

VOS FORMATRICES

Agnès DUVENT

Fondatrice de PRO'Pulse Gestion & Formatrice spécialisée dans la gestion et l'accompagnement des organismes de formation

Entrepreneure depuis plus de 6 ans maintenant, elle mets son expérience en pilotage et en gestion d'entreprise au service de la décision stratégique des formateurs, coachs et consultants.

Elle leur propose des outils et méthodes d'organisation et de gestion personnalisés afin de sécuriser leur entreprise et de grandir avec elle sereinement.

Sa spécialité : les prestataires de formation qu'elle forme et accompagne au quotidien dans leur gestion, leur organisation mais aussi leur développement vers la certification et la digitalisation.

Hélène GAZULL

Depuis plus de 9 ans maintenant, Hélène est la partenaire com' des entrepreneur.e.s multifonctions. Elle sait quels sont les challenges que doit relever un entrepreneur au quotidien et qu'il ne suffit pas d'être expert dans son domaine. Il faut aussi être un peu comptable, un peu commercial, un peu juriste, un peu RH, un peu marketeur et un peu communicant aussi.

Alors, elle a décidé de former et d'accompagner les entrepreneurs afin de leur permettre de générer plus de revenus et (re)trouver leur indépendance financière sans sacrifier leur équilibre de vie grâce à la communication digitale.

Et Hélène le fera avec une bonne dose de bonne humeur !

Plutôt enthousiaste de nature, elle vous apportera toute son expertise avec décontraction et rigolades...

Son leitmotiv : On peut être efficace sans se prendre trop au sérieux !

L' ORGANISATION

Nous mettons tout en œuvre pour vous répondre dans les 72 heures.

Un rendez-vous découverte via zoom vous sera proposé afin de nous permettre de cerner vos attentes et besoins et ainsi adapter votre parcours de formation.

Les pré-requis seront validés lors de cet entretien.

Une fois votre inscription validée, vous aurez accès à la plateforme de formation ainsi qu'à nos agendas. Vous pourrez ainsi programmer vos dates de session à votre rythme.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Formation en visio conférence via l'application Zoom,
- Documents supports de formation partagés via une plateforme de formation .
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Travail personnel et exercices à réaliser
- Mise à disposition en ligne de ressources et documents supports au cours de la formation.

DISPOSITIF DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

- Outil Trello ou Notion pour le suivi de la formation
- Relevés de fréquentation et de connexion.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation de fin de formation

ACCESSIBILITÉ

Toutes nos formations sont accessibles et envisageables pour les personnes en situation de handicap.

Contactez Agnès DUVENT-
agnes@propulsegestion.fr afin d'adapter au mieux la formation selon vos besoins spécifiques.

FINANCEMENTS POSSIBLES

Pour toute demande de financement, veuillez nous en faire la demande lors de l'entretien découverte afin de constituer un dossier de demande de prise en charge auprès de votre FAF ou votre OPCO.

CONTACTS



06 92 24 45 56



agnesduvent@propulsegestion.fr

V-01-2024