

Créer et développer une activité de formation

35 heures

1790€

📄 TYPE DE PARCOURS

 Individualisé

🎯 OBJECTIFS

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

📄 PROGRAMME

1. Analyser le marché de la formation professionnelle dans son domaine d'expertise

- Définir son futur marché, détecter les besoins, se positionner en fonction du domaine et de son expertise
- Les spécificités et les contraintes à connaître avant de démarrer son activité de formateur

2. Structurer et faire reconnaître son activité de formation

- Identifier les différents formats de formation
- Les besoins financiers, matériels et humains
- Définir ses tarifs et concevoir une grille tarifaire de prestation
- Organiser ses démarches administratives
- Les différentes possibilités de financement
- Assurer la traçabilité des informations

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

- Les différents statuts juridiques de l'activité de formation
- Les différents labels et certificats
- Mettre en place un processus de suivi et d'amélioration continu
- Faire une veille sur les évolutions du secteur

+ POINTS FORTS

- Coaching individualisés avec un formateur expert sur la thématique
- Plateforme e-learning dédiée
- Formation certifiante

4. Concevoir le programme de formation

- Transformer les attentes et les besoins des apprenants en objectifs pédagogiques
- Concevoir un programme de formation
- Mettre en place un système d'évaluation des acquis pré, pendant, et post formation
- Découvrir des outils et utiliser des dispositifs ludiques pour stimuler l'intérêt des apprenants

5. Animer les actions de formation

- Prendre en compte les besoins et attentes de la cible dans la construction des supports de formation
- Gérer les temps forts de formation et sa posture de formateur
- Les dispositifs à mettre en place pour instaurer et entretenir un climat favorable aux apprentissages
- Adapter ses formats de diffusion aux personnes en situation de handicap

6. Définir un plan de développement de l'offre de formation

- Définir ses cibles
- Bâtir un argumentaire
- Élaborer sa stratégie de communication (Partie 1)
- Élaborer sa stratégie de communication (Partie 2)
- Cibler ses campagnes marketing grâce à l'utilisation d'un CRM
- Les bases des principes du référencement
- Analyser les résultats de sa stratégie marketing

Public cible

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.

Délais d'accès

Jour-même sous réserve de financement.

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.

Accessibilité handicapé

Accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'évaluation

QCM, cas pratiques.

Certification visée

Cette formation vous prépare à la certification "Créer et développer une activité de formation professionnelle" enregistrée à France Compétences sous le numéro RS6977.

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

Contact

contact@kiluz.com / 04 11 93 41 01

Date de mise à jour du document

19-12-2024

Modalités pédagogiques

Coachings individualisés 7 heures avec un formateur expert sur la thématique - Plateforme e-learning dédiée - Formation certifiante

Créer et développer une activité de formation

45 heures

2190€

📄 TYPE DE PARCOURS

 Individualisé

🎯 OBJECTIFS

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

📄 PROGRAMME

1. Analyser le marché de la formation professionnelle dans son domaine d'expertise

- Définir son futur marché, détecter les besoins, se positionner en fonction du domaine et de son expertise
- Les spécificités et les contraintes à connaître avant de démarrer son activité de formateur

2. Structurer et faire reconnaître son activité de formation

- Identifier les différents formats de formation
- Les besoins financiers, matériels et humains
- Définir ses tarifs et concevoir une grille tarifaire de prestation
- Organiser ses démarches administratives
- Les différentes possibilités de financement
- Assurer la traçabilité des informations

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

- Les différents statuts juridiques de l'activité de formation
- Les différents labels et certificats
- Mettre en place un processus de suivi et d'amélioration continu
- Faire une veille sur les évolutions du secteur

+ POINTS FORTS

- Coaching individualisés avec un formateur expert sur la thématique
- Plateforme e-learning dédiée
- Formation certifiante

4. Concevoir le programme de formation

- Transformer les attentes et les besoins des apprenants en objectifs pédagogiques
- Concevoir un programme de formation
- Mettre en place un système d'évaluation des acquis pré, pendant, et post formation
- Découvrir des outils et utiliser des dispositifs ludiques pour stimuler l'intérêt des apprenants

5. Animer les actions de formation

- Prendre en compte les besoins et attentes de la cible dans la construction des supports de formation
- Gérer les temps forts de formation et sa posture de formateur
- Les dispositifs à mettre en place pour instaurer et entretenir un climat favorable aux apprentissages
- Adapter ses formats de diffusion aux personnes en situation de handicap

6. Définir un plan de développement de l'offre de formation

- Définir ses cibles
- Bâtir un argumentaire
- Élaborer sa stratégie de communication (Partie 1)
- Élaborer sa stratégie de communication (Partie 2)
- Cibler ses campagnes marketing grâce à l'utilisation d'un CRM
- Les bases des principes du référencement
- Analyser les résultats de sa stratégie marketing

Public cible

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.

Délais d'accès

Jour-même sous réserve de financement.

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.

Accessibilité handicapé

Accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'évaluation

QCM, cas pratiques.

Certification visée

Cette formation vous prépare à la certification "Créer et développer une activité de formation professionnelle" enregistrée à France Compétences sous le numéro RS6977.

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

Contact

contact@kiluz.com / 04 11 93 41 01

Date de mise à jour du document

19-12-2024

Modalités pédagogiques

Coachings individualisés 12 heures avec un formateur expert sur la thématique - Plateforme e-learning dédiée - Formation certifiante