

Date de mise à jour : 06/01/2023

## Fiche Programme

### Créer et promouvoir son organisme de formation

#### Résumé du programme

Connaitre l'environnement de la formation professionnelle et les démarches à effectuer pour créer son organisme de formation. Apprendre à construire et promouvoir son offre.

#### Profil des stagiaires

Professionnel souhaitant transmettre son savoir-faire et ses compétences en créant sa propre structure de formation.

*Si vous avez des besoins spécifiques nous sommes à votre écoute, contactez-nous au 09.54.80.92.13 afin de connaître les conditions d'accessibilité à cette formation.*

#### Prérequis :

- Avoir une formation initiale de niveau Bac+2 minimum
- Avoir une expérience professionnelle de minimum 3 ans dans le domaine de compétence que vous souhaitez transmettre
- Être doté de capacité d'expression à l'oral comme à l'écrit

#### Modalités pédagogiques :

Formation en présentiel pouvant faire l'objet d'une adaptation en distanciel pour tout ou partie du programme.

#### Délais d'accès :

La durée estimée entre la demande et le début de la formation est variable entre 1 et 2 mois en fonction de la demande et des modalités de prises en charge.

#### Méthodes mobilisées :

Méthode de formation basée sur la pédagogie active avec apports de connaissances et mises en situation, exercices.

Nombre de participants : maximum 10

**Durée** : 5 jours organisés comme suit :

- **Module 1** (1 jour) : **Appréhender le fonctionnement de la formation professionnelle et les exigences qualité**
- **Module 2** (2 jours) : **Créer son organisme et se faire référencer**
- **Module 3** (1 jour) : **Construire son offre de formation et mettre en place un suivi qualité**
- **Module 4** (1 jour) : **Communiquer et promouvoir son offre de formation**

**Objectifs pédagogiques** :

- Comprendre le fonctionnement de la formation professionnelle et les attendus en matière de qualité
- Mener les démarches nécessaires pour répondre aux obligations légales et comptables des organismes de formation
- **Concevoir et animer un programme de formation** répondant aux besoins des apprenants
- Référencer son organisme sur les différents dispositifs de financement de formation
- Communiquer sur son organisme de formation et promouvoir son offre

**Contenu de la formation** :

*Un questionnaire en amont de la formation sera envoyé aux participants afin de cibler au mieux leur(s) besoin(s) sur la thématique abordée.*

**Appréhender le fonctionnement de la formation professionnelle et les exigences qualité** : (1 jour)

- Les grands acteurs de la formation professionnelle
- Les différents types de financements mobilisables (Plan de développement des compétences/CPF/OPCO/Pôle Emploi/ Transition pro)
- Les attendus de la certification Qualiopi (décryptage des indicateurs, éléments de preuve, conformité/non-conformité)
- La certification Qualiopi : Quel intérêt pour le formateur ?
- Outils pour la veille des évolutions légales et réglementaires en matière de formation professionnelle

**Créer son organisme et se faire référencer** : (2 jours)

- Les différents statuts possibles
- Déclaration de l'organisme de formation (NDA)
- Répondre aux obligations comptables des organismes de formation
- Choisir son régime de TVA
- Comprendre et préparer le bilan pédagogique et financier
- Produire les documents obligatoires encadrant la session de **formation**
- Maîtrise les démarches à suivre pour intégrer ses formations au système CPF

- Référencer son offre auprès de Pôle emploi et du CARIF OREF

#### **Construire son offre de formation et mettre en place un suivi qualité : (1 jour)**

- Mener une étude de marché des formations dispensées dans son domaine d'activité
- Analyser et utiliser le cahier des charges pour concevoir un programme adapté au besoin
- Définir les objectifs de la formation en tenant compte du niveau des apprenants
- Élaborer un programme pédagogique
- Utiliser les techniques d'animation pour interagir efficacement avec un groupe
- Construire une tarification cohérente en fonction de ses coûts et du marché
- Mettre en place un suivi Qualité (construction et analyse d'un questionnaire de satisfaction, mise en place d'un système d'amélioration continue)

#### **Communiquer et promouvoir son offre de formation : (1 jour)**

- Communiquer sur son offre (site web, supports de présentation)
- Obtenir des prospects (optimisation de contenus Google, animation d'une communauté sur les réseaux sociaux)
- Transformer un lead en client (call to action)
- Construire son argumentaire commercial
- Analyser les actions menées et construire un fichier de CRM

#### **Résultats attendus à l'issue de la formation :**

Connaitre les obligations qui incombent aux organismes de formation et avoir toutes les clés en main pour débiter son activité.

#### **Modalités d'évaluation :**

Les connaissances sont évaluées en fin de stage par un questionnaire QCM, étude de cas etc.  
Suivi à 6 mois du plan d'action défini à l'issue de de la formation.

#### **Tarif :**

INTER	INTRA
400€ NET TVA la journée soit <b>2000 € NET TVA pour les 5 jours</b>	Nous consulter pour un devis.

APSFE  
Parc des Ecureuils  
160 Rue Fallion  
69140 RILLEUX LA PAPE



**Contact Formation Continue APSFE :**

Anne Passelaigue – Chargée de formation  
[annepasselaigue@apsfe.fr](mailto:annepasselaigue@apsfe.fr)  
07.88.18.77.15