

Entreprendre en formation professionnelle : se donner les moyens de concrétiser son projet

5 jours 35 heures

Programme de formation

Public visé

- Entrepreneur.e.s et salarié.e.s
- Demandeur.e.s d'emploi
- Personnes en situation de handicap : des conditions d'accessibilités peuvent être mises en place. Merci de nous en informer avant afin de convenir ensemble des modalités d'accueil.

Pré-requis

Avoir un projet de création d'une offre de formation

Objectifs pédagogiques

- Présenter une offre de formation claire, précise et synthétique.
- Définir les cibles et les ressources de l'offre de formation.
- Identifier les contraintes du marché de la formation.
- Définir les ressources humaines et matérielles nécessaires.
- Connaître les étapes administratives de la création d'un organisme de formation.
- Identifier les enjeux de l'accès au marché de la formation avec Qualiopi.
- Comprendre le financement de la formation professionnelle.
- Concevoir un modèle d'affaire.
- Établir un budget prévisionnel.
- Élaborer une stratégie commerciale.
- Promouvoir une offre sur son marché.
- Mettre en place une veille pour se connecter aux besoins en compétences du marché.
- Se doter d'outils de management des compétences et de la qualité.
- Mettre en place de bonnes pratiques au quotidien dans son organisation.

Description / Contenu

Cette formation s'inscrit dans une dynamique participative et active. Les différentes séquences pédagogiques sont enrichies par la pratique et le principe de la formation-action. Chacune de ces séquences permettra de produire un contenu (documents, méthodes et modèles, ressources, ...) utile et adapté à un projet de formation.

Module 1 - Conception d'une Offre de formation - 1 jour

Définir un besoin en compétences : à partir de votre parcours professionnel et/ou personnel, quels besoins en compétences avez-vous identifiés dans un secteur professionnel, un cœur de métier. Quels outils sont à votre disposition pour exprimer ce besoin ?

Présenter clairement des contenus de formation : produire des programmes de formation clairs, précis et synthétiques. Définir et structurer un modèle de programme qui soit réutilisable facilement.

Déterminer les publics cibles : définir les publics cibles, la catégorie (salariés, particuliers, demandeurs d'emplois, ...) et leur niveau d'expertise. Quelle modalité est la plus adaptée pour ces publics : en présence, à distance, e-learning, blended learning, ...

Définir les ressources - clés pour la mise en œuvre de l'offre : faire l'inventaire des compétences indispensables pour être en mesure d'animer cette formation. Déterminer les besoins en formation avant de démarrer. Lister le matériel, les éventuels logiciels ou besoins de déplacement durant la formation.

Intégrer les contraintes et les risques d'un projet de formation : le marché ciblé est-il suffisamment large pour faire face aux investissements identifiés, comment se situe la concurrence, y a-t-il des partenariats possibles ? La mise en place de Qualiopi est obligatoire pour accéder aux financements de la formation professionnelle et à tout titre certifiant. Comment constituer son projet en intégrant toutes ces contraintes ?

Module 2 - Comprendre le marché de la formation professionnelle - 1 jour

Matérialiser l'organisme de formation avec sa création administrative : Quels sont les statuts juridiques compatibles avec un organisme de formation (OF), comment obtenir son N° de déclaration d'activité (NDA), la TVA et la possibilité de son exonération ainsi que la taxe sur les salaires. Quelles sont les obligations d'un OF au regard de l'administration ?

Intégrer Qualiopi dans son organisation : comprendre les enjeux de Qualiopi, certification requise pour accéder aux financements publics ou mutualisés des actions de formation, des bilans de compétences, de la validation des acquis de l'expérience et de l'apprentissage.

Comprendre la répartition des financements de la formation professionnelle : comment conseiller ses clients sur les possibilités de financer une offre de formation, quels sont les dispositifs à valoriser selon son public ? Comprendre le fonctionnement du CPF, des dispositifs de formation pour les salariés autonomes ou les demandeurs d'emploi. Le rôle des OPCO et des branches professionnelles.

Module 3 - Concevoir et organiser son modèle économique et commercial - 2 jours

Concevoir un modèle d'affaire : formaliser une offre en fonction de l'analyse des prospects et des autres parties prenantes (financeurs, collaborateurs, fournisseurs, partenaires, ...), se positionner par rapport aux concurrents repérés.

Fixer un prix : travailler à la pertinence du prix de vente des prestations, décliner le prix en inter et intra, en sous-traitance, avec un OPCO. Évaluer ses frais, les ressources nécessaires.

Mettre en place un budget prévisionnel pour son OF : se doter d'une feuille de route pour suivre son activité et assurer une viabilité financière en fonction des objectifs à atteindre.

Établir une stratégie commerciale : quelle stratégie commerciale mettre en place en fonction de ses objectifs et de ses prospects, quelles sont les ressources nécessaires à leur mise en œuvre ?

Promouvoir son offre : la place de la communication et du marketing. Quels canaux de communication utiliser pour toucher les cibles retenues ? De quelle manière pouvez-vous vous démarquer de vos concurrents ? Définir votre proposition de valeur ?

Module 4 - Mettre en place les outils nécessaires à la consolidation d'une offre de formation - 1 jour

Créer une veille pour ajuster son offre au marché du travail : quelles ressources permettent d'identifier et d'analyser les besoins en compétences dans un métier, une branche, un secteur d'activité pour assurer la bonne adéquation de son offre au marché du travail ?

Se doter d'outils de management des compétences et de la qualité : mettre en place des outils de collecte d'information (questionnaire satisfaction, positionnement, carnet de suivi, ...) qui donnent matière à la mise en place d'une coordination pédagogique. Assurer le suivi et le développement des compétences en interne, établir une méthode d'intégration pédagogique et administrative des nouveaux intervenants (salariés, sous-traitants). Se doter d'un outil de gestion de la qualité ("ticketing").

Intégrer de bonnes pratiques pour éviter les écueils : les bonnes pratiques de gestion, de recrutement, d'engagement des sous-traitants. "Comment je garantis le bien-être et la mise en confiance des collaborateurs ou associés mais aussi des stagiaires? Comment je suis efficace dans le quotidien des tâches ? Etre lucide sur le type de soutien dont j'ai besoin et les compétences qui me manquent".

Tarifs : 2500€ par participant.e pour les 5 journées de formation **en Inter**.
Formation en **Intra**, sur mesure : **1200€ / jour**

Repas : possibilité de manger ensemble à midi. Le repas n'est pas inclus dans le prix de la formation. Pas d'hébergement prévu.

Modalités pédagogiques

Une démarche de pédagogie active et de formation-action : on apprend mieux avec les autres, des autres, en se focalisant sur les problématiques du moment. On part de soi, de son parcours et de son expérience pour la partager, progresser et s'améliorer.

Moyens et supports pédagogiques

- Salle de formation équipée (vidéo-projecteur, système audio)
- Supports pédagogiques

Modalités d'évaluation et de suivi

Exercices pratiques, Quizz, Livret de suivi