

Créer et pérenniser mon activité de Consultant-Formateur Indépendant

Formation INDIVIDUELLE en présentiel – éligible au CPF Code 203 (selon le [Décret 2018-1338 du 28/12/2018](#))

Intervenante

Dominique DANCOISNE, Consultante-Formatrice Indépendante, Certifiée Expert ICPF&PSI Diplômée Niveau I-DESS-Master CEGPI Création d'Entreprise BdxIV-Certificat de Spécialisation DPO en cours au CNAM.

Durée

2 journées de 7h en présentiel + 2h pédagogiques individuelles en distanciel sous 30 J

Horaires

09h00 – 17h30 modulables en présentiel, et à définir si distanciel synchrone

Participants

Un seul stagiaire en formation individualisée.

Lieu

33 Bordeaux ou La Teste de Buch (ou autre lieu précisé sur devis) – Local adapté à la formation et équipé d'une connexion Internet

Moyens pédagogiques

Kit de documents-types numérisés, Exercices appliqués. Ordinateur appartenant au participant. Connexion Internet requise.

Répartition du temps

Théorie : 30 %
Pratique : 70 %

Programme 2019-v1–10/01/2019

Objectifs de développement des compétences professionnelles

Dans le respect de la **Réglementation en Formation Professionnelle** :

- **Intégrer un processus de décision** efficace et une **methodologie opérationnelle** dans la création de mon Organisme de Formation (OF).
- **Concevoir mon kit documentaire de base** pour commercialiser et animer mes formations.
- **Définir les modalités d'une communication cohérente** sur mon offre de formation.
- **Identifier les procédures de financement** public et paritaire en Formation Professionnelle.
- **Initier une démarche Qualité** et RGPD.

Public concerné et pré-requis

- Tout porteur de projet de création d'Organisme de Formation (OF) en tant que Consultant-Formateur Indépendant (CFI) ou tout Formateur actif sans numéros de SIRET et de Déclaration d'Activité : Demandeur d'emploi, Salarié, Actif non salarié.
- **Sélection à l'inscription (entretien téléphonique) : Selon les dispositions du [Décret 2018-1338 du 28 décembre 2018](#), la consistance et la viabilité du projet de création, et l'adéquation avec le champ de compétences de l'Opératrice-Intervenante sont à vérifier.** L'entretien porte essentiellement et à minima sur :
 - le statut actuel et la nature du projet de création d'Organisme de Formation,
 - les objectifs visés au travers de cette formation, la motivation et le niveau d'implication du Créateur,
 - l'expérience professionnelle précédente à celle de Consultant-Formateur Indépendant.
- Aucun pré-requis pédagogique.
- Utiliser habituellement un logiciel de traitement de texte et de messagerie, ainsi qu'Internet.

Techniques pédagogiques et modalités d'évaluation

- Approche Par Compétences, apprentissage « par l'action et dans l'action », avec accompagnement du formateur.
- Les **outils pédagogiques** utilisés sont choisis pour favoriser la mémorisation de l'information (**carte heuristique avec supports, arbre de décisions, photolangage, QCM/QRM, jeux et exercices appliqués, tableau de correspondance, liste chronologique, documents lacunaires, recherches ciblées sur Internet, jeu de rôle, etc.**)
- Réalisation de documents concrets en lien direct avec la création et l'activité d'un OF. Apports méthodologiques.
- Evaluation pédagogique diagnostique en début de formation, et formative/acquisition de compétences, au fur et à mesure de la formation.
- Evaluation de la formation par le participant, à chaud chaque fin de journée.
- Evaluation de la mise en œuvre des compétences développées (démarrage d'activité et perspectives), à froid au plus tard 6 mois après la fin de la formation.
- Remise d'un Certificat de Réalisation/Attestation de présence, assiduité et fin de formation.

Programme de formation et de développement des compétences professionnelles

JOUR 1 : CREER

1.1. Je suis en mode « Décision création d'Organisme de Formation et d'offre de Produit/Service ».

- **Test diagnostic** obligatoire portant sur un cycle de **cinq process** : Décider, Organiser, Communiquer, Négocier, Développer/Pérenniser. Identification des éléments de motivation, des compétences essentielles du CFI, des difficultés potentielles sur les 4 phases du projet (conception/exploitation/développement/extinction).
- **Exercice portant sur le projet** : identification des stratégies personnelles, Facteurs-Clés de Succès, barrages à l'entrée.
- **Fondamentaux de la Formation Professionnelle** : objet, marché, évolution de la réglementation, dispositifs de financement.

1.2. Je suis en mode « Organisation professionnelle »

- Quel statut, quelle structure, quels locaux (ERP), pour quels clients : avantages/inconvénients ?
- **Méthodologie pour créer mon Organisme de Formation** : Déclaration d'Activité auprès de la DIRECCTE, obligations réglementaires, comptables et fiscales pour mon OF, production du Bilan Pédagogique et Financier (BPF) annuel.

JOUR 2 : PERENNISER

2.1. Je suis en mode « Communication de mon offre »

- **Mentions obligatoires dans mes supports réglementaires de contractualisation de l'action de formation** (Droit du Travail/Droit Commercial/RGPD) : Règlement Intérieur, Conditions Générales de Vente (CGV), Convention ou Contrat Individuel de Formation, Devis et Factures, Convocation et Livret d'Accueil, Preuves de la capacité à former et probité, Finalité des informations demandées au stagiaire, Parcours et Programme de formation, Certificat de réalisation/Attestation de présence, de formation, d'assiduité, Documents pédagogiques et d'évaluation, Bilans de satisfaction stagiaires, Document d'émargement, Contrat de sous-traitance.
- **La Qualité en Formation** : France Compétences/Certification. Focus sur les critères du Décret Qualité 2015-790, la Loi N°2018-771 du 05/09/2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel, et les décrets d'application en vigueur.
- **Tarification, angle de communication** sur mon activité. Approche des réseaux sociaux.

2.2. Je suis en mode « Négociation de mon offre avec mes partenaires et mes clients » :

- Clarifier la demande du client pour la **traduire en compétences à acquérir ou à développer**.
 - Etre **congruent** dans ma communication verbale et non verbale (au téléphone ou en vis-à-vis).
 - **Présenter le prix** de mon offre de formation. **Anticiper les objections** pour mieux les traiter.
- DISTANCIEL : Forfait de 02H00, utilisable en fractionné ou non, y compris à l'issue de la formation présentielle, après avoir suivi au-moins le 1^{er} jour en présentiel.** Réponses aux questions du participant relativement à la création de son activité.