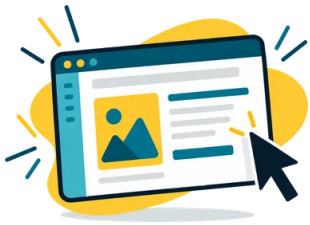
Web · WEB.03

Créer et développer une activité de formation professionnelle



Créer et développer une activité de formation professionnelle est une formation en ligne destinée aux experts et entrepreneurs souhaitant structurer et pérenniser leur activité. Elle couvre la conception pédagogique, le cadre juridique, l'animation de formations et la mise en place d'un processus qualité conforme au RNQ. Grâce à une formation pratique, les participants acquièrent les compétences clés pour concevoir et commercialiser des formations adaptées aux besoins du marché.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	CERTIFICATION
37 h, sur 20 jours	**Classe virtuelle et plateforme en ligne**	**1 650 €** par personne, exonéré de TVA	**RS6977** Webmarketing & co'm

FINANCEMENT	PROCHAINE SESSION	EN ENTREPRISE (INTRA)
Éligible au CPF et OPCO, FAF, France Travail	**Planning défini avec vous**	**À distance ou dans les locaux de l'entreprise** Sur mesure, sur devis

01 Les objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

1. **Mettre en place son activité**
   Créer et mettre en place son activité de formation.
2. **Concevoir son offre**
   Concevoir son offre de formation.
3. **Promouvoir son activité**
   Promouvoir et développer son activité de formation.
4. **Piloter un processus qualité**
   Mettre en place et piloter un processus qualité.

5 Analyser les besoins des apprenants
Analyser les besoins des apprenants pour créer une offre adaptée.

6 Concevoir des séquences pédagogiques
Concevoir des séquences pédagogiques associant objectifs, contenus, évaluations et durées.

7 Créer et animer un module
Créer et animer un module de formation adapté à un public cible.

Pour qui ?

Les experts et 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.

Prérequis

Justifier d'un domaine d'expertise pouvant faire l'objet d'une transmission dans le cadre de formation, et d'un projet de développement d'une offre de formation professionnelle en complément de son activité principale.

02 Le programme

6 modules, 37 heures au total, réparties comme indiqué.

Module 1 Comprendre et analyser le marché de la formation professionnelle — 2 h

Objectif : Comprendre et analyser le marché de la formation professionnelle pour définir son positionnement et son offre.

- Au programme
  - Identifier les différents acteurs et la réglementation
  - Identifier les obligations légales des organismes de formation
  - Identifier son positionnement et sa valeur ajoutée
  - Analyser les besoins en formation
  - Définir son offre
- Atelier, cas pratique et quiz
  - Atelier : définir son offre de formation
  - Cas pratique : définir son positionnement
  - Quiz : tester ses connaissances sur le marché de la formation
- Dont 1 h en synchrone
  - Entrée en formation, individualisation du parcours

Module 2 Structurer et faire reconnaître son activité de formation — 9 h

Objectif : Structurer son activité de formation et la faire reconnaître, dans le respect des obligations légales.

- Au programme
  - Comprendre les obligations légales des organismes de formation (NDA, BPF, comptabilité, régime de TVA, publicité...)
  - Déclarer son activité de formation auprès de la DREETS

- Les documents contractuels d'une action de formation (contrat, convention, contrat de sous-traitance)
- Élaborer les documents de référence des formations délivrées ainsi que les documents contractuels
- Positionnement du stagiaire, convocations et documents à transmettre à l'entrée en formation
- Les financements de la formation professionnelle en fonction du statut de l'apprenant : les FAF, les OPCO, France Travail, la région, le CPF, le réseau CARIF-OREF
- Utiliser un outil de gestion administrative
- Identifier mes besoins en formation (locaux)
- Mettre en place les processus d'adaptation et d'information auprès du public

- Ateliers, cas pratique et quiz
  - Atelier : rédaction et préparation d'un dossier pour déclarer son activité auprès de la DREETS
  - Atelier : création du système de suivi administratif
  - Atelier : créer mon règlement intérieur
  - Cas pratique : lister les démarches à réaliser pour structurer son activité de formation
  - Quiz : tester ses connaissances sur les obligations légales et les financements de la formation
- Dont 1 h en synchrone
  - Analyse d'un dossier NDA, les motifs de refus, les pièges à éviter, EFP Connect

Module 3 Mettre en place un processus qualité au sein d'un organisme de formation — 5 h

Objectif : Mettre en place un processus qualité au sein de son organisme de formation, conforme au Référentiel national qualité (Qualiopi).

- Comprendre le Référentiel national qualité (Qualiopi)
  - Identifier les indicateurs du Référentiel national qualité en fonction de l'activité de l'organisme
  - Mettre en œuvre une procédure de gestion des absences et des abandons, de suivi des apprenants, d'évaluation des acquis
  - Établir un système de veille, gérer les moyens humains et techniques et mettre en place un processus d'amélioration continue
- Atelier, cas pratique et quiz
  - Atelier : identifier mes indicateurs de performance
  - Cas pratique : lister les démarches à réaliser pour mettre en œuvre sa démarche qualité
  - Quiz : tester ses connaissances sur le Référentiel national qualité et les obligations légales
- Dont 1 h en synchrone
  - Certificateurs, sous-traitance et formations certifiantes

Module 4 Concevoir une formation — 7 h

Objectif : Concevoir une formation, de l'analyse du besoin au programme de formation.

- Comprendre et analyser le besoin
  - Les spécificités de l'apprentissage chez les adultes, les motivations et freins des apprenants adultes
  - Méthodes simples d'analyse (enquête terrain, entretiens, observations)
  - Introduction aux personas
  - Activité : création d'un persona apprenant
  - Atelier : définir le titre, les prérequis et le public cible de sa formation
  - Quiz interactif : tester ses connaissances sur l'analyse des besoins
- Définir des objectifs pédagogiques
  - Introduction à la taxonomie de Bloom et aux niveaux d'apprentissage, et rédaction d'objectifs SMART
  - Indicateurs d'évaluation
  - Activité guidée : rédaction de 3 objectifs pédagogiques
- Découvrir les méthodes, moyens et modalités pédagogiques

- Panorama des méthodes pédagogiques (active, transmissive, collaborative, etc.)
- Quels outils utiliser selon la formation ?
- Concevoir des supports de formation adaptés aux objectifs pédagogiques
- Évaluer l'atteinte des objectifs pédagogiques : outils adaptés aux modalités et moyens pédagogiques
- Bonnes pratiques pour structurer des supports engageants et interactifs
- Activité guidée : associer des méthodes à des objectifs pédagogiques
- Quiz : identifier les meilleures méthodes pour différents cas pratiques

- Concevoir une séquence pédagogique complète
  - Structurer une séquence : objectif, contenu, évaluation et durée
  - Équilibrer théorie, pratique et évaluation
  - Activité guidée : construire une séquence pédagogique
  - Quiz interactif
- Concevoir le programme de formation
  - Intitulé, présentation générale, objectifs, progression
  - Modalités d'évaluation et moyens matériels
  - Cas pratique : concevoir un programme de formation
  - Quiz : tester mes connaissances en conception de formation
- Dont 1 h en synchrone
  - Présentation, par l'apprenant, d'un programme de formation et d'une séquence pédagogique associée

Module 5 Animer une formation : outils d'animation et conception d'un module clé — 7 h

Objectif : Animer une formation : maîtriser les outils d'animation et concevoir un module clé.

- Outils d'animation
  - Apprendre à utiliser les outils essentiels pour l'animation et la création de contenus
  - Activité : créer un support visuel interactif
  - Défi individuel : présentation d'un support terminé
- Préparer son intervention pédagogique
  - Définition du cadre et des attentes des apprenants
  - Gestion du temps et des supports pédagogiques
  - Les temps forts d'une formation
- Techniques d'animation et d'interaction
  - Dynamisation du groupe et gestion des interactions
  - Communication verbale et non verbale
  - Utilisation d'outils collaboratifs et d'activités engageantes
  - Posture du formateur
  - Prise de parole en public
- Gérer les situations complexes
  - Gestion des apprenants difficiles et des imprévus
  - Adaptation aux profils hétérogènes
  - Sélectionner la pédagogie adéquate et s'adapter
- Évaluer l'apprentissage et clôturer la formation
  - Méthodes d'évaluation en cours et en fin de formation
  - Recueil de feedback et amélioration continue
- Adapter ses locaux, adapter ses formations, prendre en compte les situations de handicap
  - Comprendre les différents types de handicap et les adaptations possibles
- Ateliers, cas pratique et quiz
  - Atelier pratique : mise en situation et simulation d'une session de formation
  - Atelier : évaluer la satisfaction de mes apprenants et l'atteinte des objectifs de la formation

- Cas pratique : identifier les facteurs clés de succès d'une animation de formation et être en mesure d'adapter l'animation à un public en situation de handicap
- Quiz : tester mes connaissances sur l'animation de formation

- Dont 2 h en synchrone
  - Mise en situation et simulation d'une session de formation (1 h)
  - Le handicap et la formation professionnelle (1 h)

Module 6 **Communiquer son offre de formation : stratégie de communication** **7 h**

Objectif : Communiquer son offre de formation en bâtissant et en pilotant sa stratégie de communication.

- Développer une présentation impactante de sa formation
  - Législation et transparence de l'information
  - Valoriser les bénéfices pour l'apprenant ou l'entreprise
  - Structurer une fiche programme commerciale
- Élaborer sa stratégie de communication
  - Stratégie d'audience : comprendre son public cible, ses freins, ses motivations...
  - Stratégie de plateforme : les réseaux sociaux (choisir le canal adapté), l'e-mail marketing (les outils, la rédaction), les outils de référencement (SEO, SEA), le réseau professionnel
  - Stratégie de marque
  - Stratégie de lancement
  - Stratégie de planification
  - Respect des règles RGPD et protection des données
- Suivi commercial et pilotage
  - Gestion du budget marketing
  - Suivi des performances et analyse des chiffres clés
  - Pilotage et ajustement de la stratégie
- Ateliers, activités, cas pratique et quiz
  - Atelier : création de personas
  - Activité : rédaction d'une présentation d'offre
  - Activité : calendrier éditorial et stratégie de communication
  - Cas pratique : lister les actions webmarketing à planifier pour promouvoir son offre de formation, réaliser un mini plan de communication
  - Quiz : tester mes connaissances sur la stratégie de communication
- Dont 1 h en synchrone
  - Présentation, par l'apprenant, d'un plan d'action et d'une stratégie de communication de son offre de formation

03 Comment ça se passe

1

Un rendez-vous d'accueil

Prise en main des outils et validation du planning ; vous travaillez sur votre propre projet dès le premier jour.

2

Des modules en ligne

Sur la plateforme de formation : vidéos courtes, QCM, études de cas, exercices et activités guidées.

3

Des rendez-vous avec votre formateur

En visioconférence, des rendez-vous individuels pour valider vos livrables et avancer sur votre projet de formation.

4

La certification

La formation prépare à la certification RS6977 « Créer et développer une activité de formation professionnelle ».

04 La certification

RS6977

Créer et développer une activité de formation professionnelle
Certificateur : Webmarketing & co'm · enregistrée auprès de France Compétences le 18/12/2024
Fiche : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6977/

Durée et déroulé de l'examen	Le passage de l'examen de la certification RS6977, enregistrée auprès de France Compétences par Webmarketing & co'm, est obligatoire. Mise en situation professionnelle portant sur un projet de création et de développement d'une activité de formation, avec remise d'un rapport et soutenance orale. Le candidat dispose de 15 jours de préparation avant la remise de ses écrits ; l'écrit est suivi d'une présentation orale de 20 minutes devant un jury. Pour s'inscrire à la certification, le candidat transmet son dossier de candidature accompagné d'un CV à jour. Tout refus de s'y présenter de la part d'un candidat ayant mobilisé ses droits CPF sera automatiquement transmis à la Caisse des Dépôts. Un remboursement intégral du montant de la formation pourra être demandé au stagiaire ou à l'organisme.
Conditions d'obtention	La certification est délivrée par Webmarketing & co'm après validation de la mise en situation professionnelle : rapport écrit et soutenance orale devant le jury.
Adaptation pour les personnes en situation de handicap	Le référent handicap prend en compte, dès l'inscription, la situation de handicap du candidat si elle est mentionnée, et lui propose un entretien pour envisager les aménagements qui pourront être apportés.

05 Les résultats

98 %
Satisfaction
questionnaires reçus jusqu'au 10 octobre 2026 · CDAF, avec ou sans l'option processus qualité renforcé · 57 questionnaires de fin de formation complétés · questionnaires de fin de formation

100 %
Passage de la certification
depuis l'enregistrement de la certification (18/12/2024) · certification RS6977 · candidats de l'école inscrits à la certification · résultats transmis par Webmarketing & co'm

98 %
Réussite à la certification
depuis l'enregistrement de la certification (18/12/2024) · certification RS6977 · candidats de l'école présentés à la certification · résultats transmis par Webmarketing & co'm

06 Le financement

CPF
La formation est certifiante ? Il est possible de mobiliser tout ou partie de votre budget CPF sur Mon Compte Formation.

OPCO
Votre employeur peut demander un financement dans le cadre du plan de développement des compétences.

FAF
Vous êtes indépendant ? Des financements sont possibles et mobilisables selon votre activité.

France Travail
Vous êtes demandeur d'emploi ? Des aides individuelles à la formation sont possibles en fonction de votre projet professionnel.

En plusieurs fois
Le règlement peut être échelonné, selon des modalités convenues avant l'entrée en formation.

S'inscrire avec son CPF : la fiche de la formation sur Mon Compte Formation (moncompteformation.gouv.fr), référence 88434467200016_CDAFP2025.

> Vous bénéficiez de 14 jours de rétractation entre votre demande et le début de votre formation. Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF. Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge. Exonéré de TVA au titre de l'article 261-4-4° a du Code général des impôts.

07 Les informations pratiques

Déroulement et lieux	À distance : modules asynchrones sur la plateforme de formation (FOAD) et rendez-vous individuels en visioconférence avec le formateur référent (classe virtuelle), dont 7 h en synchrone réparties sur les six modules. En intra, pour une équipe : à distance ou dans les locaux de l'entreprise. Formation 100 % à distance, suivie partout en France, avec une école basée au Pays basque (Bidart, près de Bayonne, Biarritz et Anglet).
Durée	37 heures sur 20 jours. Le début de la formation est décidé en fonction du planning et de vos disponibilités.
Modalités d'organisation	Une convocation précisant les modalités horaires et un livret d'accueil vous sont envoyés. Le premier jour, vous recevez vos identifiants de connexion et le lien de votre rendez-vous en visioconférence. La formation débute par un rendez-vous d'accueil : prise en main des outils et validation du planning.
Méthodes et moyens pédagogiques	Modules asynchrones sur la plateforme (vidéos courtes, QCM, études de cas, exercices, projet, activités guidées) et rendez-vous individuels en visioconférence avec le formateur référent. Pédagogie active : vous travaillez sur votre propre projet de formation dès le premier jour ; résolution de cas concrets liés à votre domaine, jeux de rôle et mises en situation avec feedback immédiat, évaluations formatives au fil des ateliers.
Modalités d'évaluation	Évaluations intermédiaires par exercices, cas pratiques et QCM ; les rendez-vous individuels valident les livrables et exercices. Suivi : feuilles d'émargement signées lors des rendez-vous en visioconférence, relevé des connexions sur la plateforme, attestation de présence et questionnaire de satisfaction. Examen de certification en fin de parcours.

Modalités techniques	Plateforme de formation, qui suit votre avancement, vos connexions et le dépôt de vos travaux, et visioconférence pour les rendez-vous individuels.
Conditions techniques et accessibilité	Un ordinateur et une connexion internet.
Assistance technique et pédagogique	Assistance technique et pédagogique par courriel ou téléphone (coordonnées dans votre livret d'accueil), réponse sous 24 heures du lundi au vendredi, de 10 h à 18 h. Suivi de votre progression sur la plateforme.
Modalités et délais d'accès	Inscription en ligne via un formulaire dédié, puis un entretien préalable pour affiner vos besoins et vérifier les prérequis. Une fois l'inscription validée, vous disposez d'un délai légal de rétractation de 14 jours : les inscriptions sont donc possibles jusqu'à 14 jours avant le démarrage. Vous recevez ensuite une convocation, un livret d'accueil et le lien de votre rendez-vous d'accueil.
Tarif	1 650 € par personne, exonéré de TVA. En intra : tarif sur mesure, sur devis.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	Un échange est proposé dès l'entretien d'inscription pour identifier vos besoins d'adaptation (rythme, supports, outils, accompagnement). Transcriptions ou sous-titres si besoin. Notre politique d'accueil
Reconnaissance délivrée	Attestation de fin de formation, et certification RS6977 en cas de réussite à l'examen.
Contact	contact@ecoledelatoile.fr · 07 44 30 08 50

Votre formateur référent

- **Cindy** · Formatrice référente, directrice pédagogique et responsable qualité

Une question, un doute sur le financement ? Écrivez-nous à contact@ecoledelatoile.fr ou appelez le 07 44 30 08 50, du lundi au vendredi, de 10 h à 18 h. On vous répond sous 48 heures.