

Construire une offre de formation commercialisable - 21 h

Programme générique en date du 31 août 2026. Il peut être adapté à vos besoins.

Présentation générale	Pour un formateur indépendant, la maîtrise de son expertise métier ne suffit plus à garantir la pérennité de son activité. Entre les exigences du Référentiel National Qualité (Qualiopi) et la complexité des circuits de financement (CPF, OPCO), transformer un savoir-faire en "produit" de formation est un défi d'ingénierie et de marketing. Cette formation vise à professionnaliser cette transition pour sécuriser le déploiement d'offres conformes, attractives et viables.
Pré-requis	• Disposer d'une expertise métier confirmée et d'un projet d'action de formation identifié. • Détenir (ou avoir entamé) un Numéro de Déclaration d'Activité (NDA)
Objectifs généraux	Développer les compétences pour concevoir, structurer et commercialiser des actions de formation professionnelle en conformité avec la réglementation et les exigences qualité, afin de maximiser leur impact pédagogique et leur viabilité économique.
Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluable	À l'issue de la formation, les participants seront capables de : • Analyser les besoins du marché et définir un positionnement commercial unique. • Concevoir une architecture pédagogique et rédiger un programme conforme • Structurer une offre financièrement viable et identifier les leviers de prise en charge. • Identifier les outils de promotion et de vente de leur action de formation. • Bâtir un argumentaire commercial conforme aux règles de communication de la formation professionnelle. • Sécuriser la conformité administrative de l'offre
Public concerné	Formateurs indépendants, consultants ou entrepreneurs détenteurs d'un NDA (en propre ou via une structure collective comme Heliscoop).
Modalités d'inscription et délai d'accès	• Pré-inscription via formulaire en ligne ou contact direct • Entretien préalable • Validation de l'inscription par contrat/convention de formation Délais d'accès • Inscription possible jusqu'à 5 jours ouvrés avant le démarrage de la formation • Délais variables selon le mode de financement
Méthodes mobilisées	La "Pédagogie de Projet" La formation repose sur une approche inductive où la théorie est systématiquement mise au service du projet réel de l'entrepreneur : • Méthodologie "Fil Rouge" individuelle : Chaque participant utilise son propre projet d'offre de formation comme cas pratique principal tout au long du cursus. L'objectif est de construire son action de formation de A à Z. • Ateliers collaboratifs et co-développement : Bien que le travail soit individuel, des temps de travaux en sous-groupes et de restitution collective sont organisés. Cela permet de confronter son offre au regard critique de ses pairs et de bénéficier d'échanges de pratiques. • Temps de manipulation individuelle : Des séquences de travail en autonomie (sur ordinateur ou tablette) sont prévues pour permettre à chacun de configurer ses propres outils de gestion et de suivi. • Mises en situation de conception : Exercices pratiques de rédaction d'objectifs et de construction de scénarios pédagogiques basés sur l'expertise métier spécifique de chaque participant.
Ressources pédagogiques	Moyens techniques et outils Pour faciliter la production durant les sessions, les participants accèdent à : • Mise à disposition de modèles modifiables (Word / Excel) que chaque participant remplit pour son propre projet : programmes, conventions, grilles d'évaluation. • Checklist "Ma formation de A à Z" : Un outil d'auto-contrôle permettant à chaque entrepreneur de valider la conformité de son offre au fur et à mesure de sa création. • Accès à des bases de données de veille réglementaire. Livrables générés par le participant (pour son projet) À l'issue de la formation, l'entrepreneur repart avec ses propres documents finalisés : • Son programme complet et conforme immédiatement commercialisable • Son déroulé Pédagogique • Son plan de communication (cibles et outils) • Son pitch de présentation de son offre • Son plan d'action individuel pour le lancement commercial et la mise en conformité finale.

Modalités d'organisation

- **Durée** : 21 heures (réparties sur 4 à 8 semaines pour favoriser le travail personnel) soit
 - 8 sessions de 2h
 - 6 séances collectives en synchrone = 12 h
 - 3 séances asynchrones en autonomie guidée = 6 h
 - 2 entretiens individuels d'1h30 = 3 h
 - Travail personnel estimé : 8 à 10 h
- **Modalités** :
 - 15 h synchrone (Présentiel ou Distantiel)
 - 6 h asynchrone (Distanciel)
- **Effectif** : 4 à 8 participants pour garantir un suivi personnalisé des projets.
- **Tarifs** : Prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA (Article 261-4-4 du CGI)
 - 800 € net de taxe par participant
 - ou 3045 € net de taxe/groupe pour une même structure
 - Si formation en présentiel : frais de déplacement de la formatrice en supplément

Matériel pédagogique

Pour les formations à distance, le stagiaire doit se munir d'un ordinateur portable ou d'une tablette connecté(e) à internet, pour accéder aux documents partagés dans l'espace de formation (NOTION).

Un accès à un outil de visioconférence (Meet, Zoom ou équivalent) est nécessaire, ainsi qu'une webcam et un microphone fonctionnels.

Modalités d'évaluation

- **Avant** : Questionnaire de positionnement (diagnostic du projet de formation).
- **Pendant** : Études de cas et réalisation progressive
- **Fin** : Présentation de l'offre devant le groupe (Pitch) et auto-évaluation.
- **Sanction** : Délivrance d'un certificat de réalisation.

Accessibilité des personnes en situation de handicap

L'accessibilité d'un organisme de formation doit répondre au principe d'égalité de traitement vis-à-vis des personnes en situation de handicap, établi par la loi Handicap du 11 février 2005.

Accès aux formations

À chaque personne son projet de formation adapté à ses besoins spécifiques.

Nos formations et les locaux dans lesquels elles se déroulent sont accessibles à toutes et tous.

En cas de besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter la référente handicap :

Aurore Dupas mail:aurore.dupas@heliscoop.com

Tarif indicatif

800,00 €

38,10 € de l'heure

Cette prestation de formation est exonérée de TVA conformément à l'article 261 du CGI
Tarif inter-entreprises par stagiaire. Contactez-nous pour un tarif de groupe

Durée

21 heures

Intervenant(e)



Laure MENARD

Conseil Entrepreneuriat & Formation Professionnelle

Depuis 30 ans, j'évolue dans l'univers de la formation professionnelle.

De l'ingénierie pédagogique au pilotage de projets, en passant par le développement stratégique et la direction d'organismes.

J'ai accompagné des jeunes et adultes dans leurs projets professionnels ou de reconversion, des formateurs en voie de professionnalisation, des entrepreneurs en création ou développement, des équipes et des dirigeants dans leurs projets stratégiques.

Aujourd'hui, j'accompagne les solopreneurs, formateurs et organismes pour :

- ? Clarifier leur vision et leurs objectifs
- ? Concevoir des formations utiles et impactantes
- ? Naviguer dans les démarches qualité (Qualiopi, RS, RNCP)
- ? Structurer une offre solide et rentable
- ? Trouver des partenaires et booster leur visibilité

Chaque projet est unique, mais tous ont un point commun : réussir demande soutien et vision claire.

Vous voulez réussir votre projet formation en mobilisant les bons leviers de la formation professionnelle et en respectant la réglementation complexe ?

Son CV
https://formations-heliscoop.com/wp-content/uploads/user_doc/menard/CV_LM_25.pdf

Site Web
<https://taplink.cc/ecloreconseil>

Réservez un RDV découverte gratuit

? [calendly](#)

Je vous propose un accompagnement sécurisant et personnalisé vers la réussite : comprendre les codes, définir votre stratégie gagnante et mettre en œuvre votre projet.

? ecloreconseil@gmail.com

Me suivre sur [Lindkedin17 avr. 2026, 17:39](#) :

Contenus

Module 1 : L'Ingénierie de Conception

- De l'expertise à la compétence : Analyser le besoin et définir le référentiel de compétences.
- Architecture pédagogique : Construire le ruban pédagogique et choisir les méthodes d'animation (présentiel, distanciel...).
- Le système d'évaluation : Identifier le processus de mesure de l'acquisition des connaissances

Module 2 : Stratégie Commerciale et Modèle Économique

- Analyse de marché : Positionner son offre face à la concurrence et définir sa valeur ajoutée.
- Ingénierie financière : Coûts de revient, marges, et articulation avec les financeurs (OPCO, CPF, Régions).
- Communication et Vente : Rédiger un programme "vendeur" tout en restant conforme à l'article L6353-1 du Code du Travail

Module 3 : Qualité, Conformité et Mise en Marché

- Le "Réflexe Qualiopi" : Intégrer les preuves de conformité dès la conception
- Contractualisation : Modèles de conventions, CGV et mentions obligatoires.
- Plan d'action individuel : Calendrier de déploiement et stratégie de prospection