

Créer une activité de prestataire de bilan de compétences - 10 h

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

Présentation générale	Vous envisagez de créer une activité de prestataire de bilans de compétences et souhaitez poser des bases solides avant son lancement. Cette formation permet de structurer son projet, créer et positionner son offre, tarifier.
Pré-requis	Disposer (ou être en cours) de formation ou des compétences spécifiques à l'accompagnement de bilans de compétences.
Objectifs généraux	La formation permet de : • affiner sa cible clientèle • structurer une offre cohérente et positionnée, • construire un modèle économique viable, • évaluer la pertinence de Qualiopi dans sa stratégie de développement, • organiser sa relation aux sous-traitants,
Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluables	À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : • Formaliser une offre de bilan de compétences structurée et différenciée • Construire une grille tarifaire argumentée, cohérente avec son marché et son modèle • Élaborer un prévisionnel financier de lancement • Évaluer l'opportunité et les exigences d'une démarche Qualiopi à son stade de développement • Définir une stratégie de sous-traitance adaptée à son projet (positionnement donneur d'ordre ou sous-traitant) • Identifier et qualifier sa cible clientèle prioritaire
Public concerné	Tout professionnel envisageant de créer une activité de prestataire de bilan de compétences, en phase de création ou de lancement.
Modalités d'inscription et délai d'accès	L'inscription se fait directement auprès de Laure MENARD, qui est l'interlocutrice pour le recueil des besoins, l'adaptation et l'animation de l'action de formation, la contractualisation, le suivi administratif et la facturation. Des délais de l'ordre d'un mois et demi (en cas de prise en charge OPCO) ou une à deux semaines (financement direct) sont à prévoir entre la demande d'inscription et le démarrage du parcours. Dispositifs de financement mobilisable : AIF — France Travail Cette formation est éligible aux financements via : • OPCO/FAF, • France Travail (AIF - Aide Individuelle à la Formation) : la demande est à déposer par le stagiaire auprès de son conseiller France Travail avant le démarrage de la formation. ÉCLORE CONSEIL vous accompagne dans la constitution du dossier si besoin (projet, programme, devis, informations organisme).
Méthodes mobilisées	• Formation individualisée, en face-à-face pédagogique. • Alternance d'apports méthodologiques, d'analyse de la situation du stagiaire, • Production d'outils directement utilisables. • Remise de supports à chaque séance.
Ressources pédagogiques	Chaque séance est accompagnée de supports opérationnels remis au stagiaire : • trames de travail, • fiches-outils, • tableaux et modèles directement applicables à son projet • glossaire du champ de la formation professionnelle, • sélection de ressources de référence
Modalités d'organisation	Formation individuelle, présentiel ou distanciel La formation se déroule en 5 séances individuelles de 2 heures (10 heures au total), en présentiel ou à distance, sur une période de 2 à 4 mois. Séance 1 – Clarification du positionnement et définition de l'offre Séance 2 – Construction tarifaire et modèle économique Séance 3 – Prévisionnel financier Séance 4 – Stratégie Qualiopi et organisation de la sous-traitance Séance 5 – Cible clientèle et premières actions commerciales

Chaque séance est suivie d'un travail personnel en autonomie guidé (fiches de travail, outils, ressources remis par la formatrice).

Matériel pédagogique

Les séances se déroulent en visioconférence ou en présentiel. Pour les sessions à distance, la stagiaire doit disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un microphone, d'une connexion internet stable, et d'un accès à un outil de visioconférence (Zoom, Teams ou équivalent). Un accès à un tableur (Excel ou équivalent) est nécessaire à partir de la séance 3 pour la réalisation du prévisionnel financier. Les supports remis par la formatrice sont transmis en format numérique (PDF et fichiers éditables) via messagerie ou espace de partage de documents.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis en fin de parcours sur la base des livrables produits (offre formalisée, tableau tarifaire, prévisionnel, plan d'actions). Questionnaire de satisfaction en fin de formation.

Modalités de suivi : Feuilles d'émargement par séance. Attestation de formation remise à l'issue du parcours.

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 €

80,00 € 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

10 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 ?

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

Séance 1 — Clarifier son positionnement et structurer son offre (2h)

- Analyse du projet et du contexte de création
- Définition du périmètre de l'offre : formats, durée, livrables, modalités d'accompagnement
- Identification des éléments différenciants

Séance 2 — Construire sa politique tarifaire et son modèle économique (2h)

- Analyse comparative des pratiques tarifaires du marché du bilan de compétences
- Méthode de construction d'un tarif cohérent (coûts, valeur perçue, positionnement)
- Choix d'un modèle économique adapté à la micro-entreprise

Séance 3 — Réaliser son prévisionnel financier (2h)

- Méthode de construction d'un prévisionnel simple et opérationnel
- Hypothèses de volume d'activité et projection sur 12 mois
- Identification des seuils de rentabilité

Séance 4 — Qualiopi et organisation de la sous-traitance (2h)

- Comprendre les exigences Qualiopi et leur impact sur une micro-entreprise
- Critères de décision : quand et pourquoi se certifier
- Fonctionnement des relations donneur d'ordre / sous-traitant dans le champ du bilan de compétences
- Identification de sous-traitants potentiels et critères de sélection

Séance 5 — Affiner sa cible et préparer le lancement (2h)

- Méthode de définition et de qualification d'une cible clientèle
- Analyse des canaux d'acquisition adaptés à son contexte
- Plan d'actions prioritaires