



PROGRAMME DE FORMATION

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT D'UNE ACTIVITE DE FORMATION

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Identifier et analyser les besoins de formation pour différents publics (professionnels en formation continue et particuliers en reconversion)
- Concevoir une offre de formation pertinente et attractive
- Développer des compétences techniques pour dispenser efficacement des formations
- Promouvoir et commercialiser son activité de formation



PUBLIC

- Professionnel ayant un domaine d'expertise mais novice en formation



PRE REQUIS

- Etre une expert de son domaine d'enseignement
- Etre en veille sur son domaine d'activité



07 67 04 76 12



www.sfformations.com

SF Formations EURL
Siret 892 767 617 00012
NDA: 768 200 998 82



MODALITES

- Formation individualisée
- 16 heures en hybride synchrone (présentiel et visio)
- Délai d'accès: 30 jours



COUT

- 2 000€ HT / 2 400€ TTC
- TVA (20%) : 400€



METHODE

- Apports théoriques et méthodologiques
- Ateliers pratiques et simulations
- Cas concrets et retours d'expérience
- Échanges interactifs et feedback personnalisé



EVALUATION

- Mise en situation pédagogique et QCM
- Livrables
- Kit pédagogique personnel prêt à l'emploi
- Plan stratégique individualisé pour lancement d'activité
- Certificat de réalisation de formation

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
N'hésitez pas à le préciser lors de l'inscription.



07 67 04 76 12



www.sfformations.com



Contenu

16 heures

Module 1 : Identifier les besoins et définir une stratégie (4h en présentiel)

- Diagnostic initial et analyse de marché
- Identification des cibles
- Définition des objectifs pédagogiques adaptés aux différents publics
- Construire un plan stratégique clair

Module 2 : Conception pédagogique et création des contenus (4h en visio)

- Techniques de scénarisation pédagogique
- Structuration des formations : Modules, séquences, activités
- Élaboration de supports pédagogiques
- Adaptation des contenus en fonction du niveau des apprenants

Module 3 : Compétences pédagogiques fondamentales (4h en présentiel)

- Techniques d'animation et gestion d'un groupe
- Évaluation formative et sommative des apprenants
- Méthodes de gestion du temps et des interventions pratiques

Module 4 : Lancer et promouvoir son activité de formation (4h en visio)

- Communication et marketing spécifique à la formation
- Techniques de vente et argumentaire commercial
- Certification et conformité réglementaire
- Développement d'un réseau professionnel et partenariats

