



PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

CRÉER ET DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ DE FORMATION PROFESSIONNELLE

—
2 490 € TTC – Paiement en 3 fois possible

42 heures (6 ateliers collectifs de 7h)



LES POINTS CLÉS DE LA FORMATION :

« CRÉER ET DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ DE FORMATION PROFESSIONNELLE »

Tarif : 2 490 € TTC – Paiement en 3 fois possible

Durée : 42 heures

Modalités : Présentiel ou Distanciel

👉 6 ateliers collectifs (42h en direct)

Un programme progressif en 6 séquences pour construire pas à pas votre activité de formation, de l'idée à la mise en marché.

🔒 Accès à une plateforme pédagogique exclusive

Des templates prêts à l'emploi, des trames de travail, des vidéos explicatives, des tutoriels pratiques et des ressources IA pour accélérer votre projet.

💪 Vos bénéfices

- Un parcours 100 % live, incarné, sans e-learning "autonome"
- Des échanges collectifs riches et interactifs
- Une mise en pratique immédiate sur votre propre projet
- Des livrables concrets pour avancer vite et en sécurité

🔑 En option : accompagnement individuel

- + 200 € TTC pour 3 heures d'accompagnement sur mesure
- 2 séances pédagogiques individualisées (2h) pour débloquer vos freins et ajuster vos livrables
- 1 séance de consolidation post-formation (1h) pour sécuriser vos premières actions

👉 Idéal si vous souhaitez un coup de pouce supplémentaire et un suivi humain renforcé au-delà des ateliers collectifs.

Coordination : Alan CALLOC'H - 06 50 95 25 69 - alan@turquoise.academy

CONTEXTE

Apprenez à construire une offre solide, concevoir des formations pertinentes et faire connaître votre activité. Cette formation certifiante vous apporte les fondamentaux pour lancer, encadrer et développer votre projet de formation avec méthode et crédibilité.

OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- **Créer et mettre en place son activité de formation** : choisir un statut adapté, maîtriser les obligations réglementaires, cadrer son activité et poser les fondations d'une démarche qualité reconnue (Qualiopi, CPF, etc.).
- **Concevoir son offre de formation** : Structurer une offre lisible et attractive, en lien avec les besoins identifiés du marché, en définissant des objectifs pédagogiques clairs, des parcours adaptés et des livrables engageants.
- **Promouvoir et développer son activité de formation** : Élaborer un plan d'action commercial efficace, activer les bons canaux pour trouver ses premiers clients, valoriser son expertise et poser les bases d'un développement durable.
- **Animer ses actions de formation avec professionnalisme** : Adopter une posture de formateur.rice alignée avec les publics adultes, utiliser les bons outils d'animation, et créer un environnement d'apprentissage stimulant et interactif.
- **Évaluer et ajuster ses pratiques pour progresser** : Mettre en place des outils d'évaluation à chaud et à froid, recueillir les retours des apprenants, et affiner son offre et ses méthodes en continu.

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser le marché de la formation professionnelle dans son domaine d'expertise (besoins exprimés sur le marché - offres concurrentielles – innovations pouvant créer de la valeur à l'offre...) et par rapport à sa cible (typologie de clientèles, besoins...)
- Structurer et faire reconnaître son activité de formation
- Mettre en œuvre une démarche qualité de l'activité formation
- Concevoir le programme de formation
- Animer les actions de formation selon le déroulé pédagogique défini
- Définir un plan de développement de l'offre de formation

PUBLIC CIBLE

La formation et la certification s'adressent à un public d'experts et de 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

Le candidat devra justifier :

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

ACCESIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

Référent Handicap : Alan Calloch - alan@turquoise.academy

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales ou écrites seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les

participants.

- 6 semaines après la fin de la formation, une évaluation à froid est réalisée par les participants.

Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

- Les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...).
- Modalité d'évaluation : mise en situation professionnelle portant sur un projet de création et de développement d'une activité de formation avec soutenance orale et remise d'un rapport. Le candidat a 15 jours de préparation avant la remise de ses écrits. L'écrit est ensuite suivi d'une présentation orale de 25 minutes devant un jury.
- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES

Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives. Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation. Les cas pratiques, issus de cas réels, sont réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges.

Debriefing individuel et collectif

ÉQUIPEMENTS ET MATERIELS UTILISÉS

- La formation peut se dérouler en distanciel synchrone (via Google Meet) ou en présentiel, selon les modalités définies avec le client.
- Chaque participant doit disposer d'un ordinateur avec une connexion internet stable, ainsi que d'un environnement calme pour favoriser les apprentissages à distance.
- Le formateur s'appuie sur une diversité de supports pédagogiques : présentations visuelles (Google Slides / PowerPoint), vidéos explicatives, cas pratiques concrets et temps d'échange interactifs.
- Le support de formation est remis à l'ensemble des participants en fin de session, au format PDF.
- Des ressources complémentaires sont mises à disposition sur une plateforme E-learning sécurisée (RiseUp) : Templates, trames prêtes à l'emploi, vidéos, tutoriels, prompts IA et ressources métiers. Ces contenus sont accessibles 24h/24 pendant toute la durée d'accès prévue (précisée dans le contrat de formation).

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Une hotline est disponible par email pour toute question technique ou pédagogique liée à la plateforme RiseUp :

- support@turquoise-academy.fr
- Horaires de support : du lundi au vendredi de 9h à 18h (heure de Paris).

Les demandes sont traitées sous 48h ouvrées maximum. Un accompagnement pédagogique personnalisé est également proposé pendant la formation, avec des temps de réponses dédiés aux questions des apprenants (en visio ou par message via la plateforme).

FORMATEUR

Formation construite et animée par Alan Calloc'h, spécialisée en :

- Entrepreneuriat, Marketing Digital et pédagogie (+20 ans d'expérience)

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE *

- Nombre de stagiaires formés en 2022 : N/A
 - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
 - Note générale de la formation : N/A /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

* Nos formations sont créées, et réalisées sur mesure, ce qui explique qu'il n'y ait pas de données pour ce programme

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par Turquoise Academy en 2024 : 649
- Nombre total de formations réalisées par Turquoise Academy en 2024 : 152
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 623 évaluations
 - Satisfaction globale moyenne : 9,13 /10
 - Note générale de la formation : 8,82 /10
 - Préparation et organisation de la formation : 8,68 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,73 /10

* Toutes formations confondues

MODALITÉS	CONDITIONS DE VALIDATION	TARIFS DE LA FORMATION
Pour les formations en intra-entreprise et sur-mesure, les dates sont convenues suivant les disponibilités du client.	EFFECTIF MINIMUM 2 participants EFFECTIF MAXIMUM 5 participants	2 490 € TTC 6 sessions en distanciel ou présentiel (42 heures)

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1ère séquence

COMPRENDRE SON MARCHÉ ET DÉFINIR SON POSITIONNEMENT

OBJECTIFS

À l'issue de cette séquence, les participant·es seront capables de :

- Comprendre les grandes tendances et les enjeux actuels du marché de la formation professionnelle.
- Identifier les différents types de financements et les droits associés (CPF, OPCO, Pôle emploi, etc.).
- Identifier les obligations légales d'un organisme de formation (déclaration d'activité, RGPD, etc.).
- Réaliser une étude de marché ciblée pour détecter les besoins de formation dans leur domaine d'expertise.
- Clarifier leur positionnement en tant que futur formateur ou formatrice indépendant·e.
- Élaborer une première esquisse de programme de formation aligné avec leur expertise et les attentes du marché.
- Déterminer une fourchette de prix cohérente en fonction de leur offre, de leur positionnement et des standards du secteur.

CONTENU :

Cette première journée pose les fondations du projet de formation. Les participants analysent les tendances du marché de la formation dans leur domaine d'expertise, identifient les besoins de leurs futurs clients et commencent à clarifier leur positionnement. L'objectif : sortir de cette séquence avec une vision claire de leur cible, de leur valeur ajoutée et de leur proposition de formation.

Temps forts de la journée :

- Panorama du marché de la formation et de ses évolutions
- Identification de son domaine d'expertise et de ses publics cibles
- Étude de marché simplifiée : méthodes pour détecter les besoins
- Définition du positionnement professionnel : niche, message, posture
- Premiers éléments de structuration de l'offre

Cas pratique : définir son positionnement professionnel. Les participant·es sont guidé·es pas à pas pour :

- Identifier leur domaine d'expertise, leurs forces, leurs limites.
- Choisir une cible prioritaire et un segment de marché pertinent.
- Formuler une proposition de valeur claire et différenciante.
- Rédiger un pitch de positionnement en une phrase.

👉 Chaque participant·e repart avec une fiche de positionnement personnalisée, base de travail pour les blocs suivants (offre, programme, communication, etc.).

DURÉE :

- **Présentiel ou Distanciel : 7 heures.**
- En bonus : e-learning illimité (vidéos, ressources, templates, quiz et supports à consulter librement à votre rythme).

2ème séquence

STRUCTURER ET FAIRE RECONNAÎTRE SON ACTIVITÉ DE FORMATION.

OBJECTIFS

À l'issue de cette séquence, les participant·es seront capables de :

- Connaître les obligations légales pour exercer une activité de formation.
- Identifier les documents essentiels encadrant une action de formation (programme, convention, attestation, etc.).
- Comprendre les règles en matière de communication, publicité et RGPD.
- Préparer leur dossier de déclaration d'activité (NDA) et savoir l'envoyer.
- Anticiper les exigences liées au bilan pédagogique et financier annuel.
- Orienter efficacement leurs futurs clients vers les bons financements.
- Comprendre les spécificités comptables d'un organisme de formation.
- Identifier les principaux outils pour simplifier la gestion quotidienne.
- Envisager les options logistiques pour les formations en présentiel.

CONTENU

Cette deuxième journée est entièrement consacrée au cadre administratif, légal et financier de l'activité de formation. Les participant·es construisent leur trame de lancement, étape par étape, pour être en mesure d'exercer en conformité avec les exigences réglementaires et de répondre aux critères qualité.

Temps forts de la journée :

- Check-list des obligations à connaître pour démarrer.
- Le cadre légal des formations : documents, traçabilité, mentions obligatoires.
- Focus sur les règles de communication, RGPD et obligations d'information.
- Le dossier de déclaration d'activité (NDA) : pièces à fournir, étapes.
- Le bilan pédagogique et financier : à quoi s'attendre, comment l'anticiper.
- Comprendre les logiques de financement : CPF, OPCO, Pôle emploi.
- Notions comptables essentielles pour les OF.
- Outils de gestion (administratif, devis, feuilles de présence...).
- Trouver un local pour ses formations : solutions, critères, conseils.

Cas pratique : préparer son dossier NDA

Les participant·es sont guidé·es pas à pas pour :

- Compléter une checklist personnalisée des obligations à respecter.
- Rassembler les documents nécessaires à la déclaration d'activité.
- Créer une trame de dossier réutilisable pour d'éventuels appels d'offres.

👉 Chaque participant·e repart avec un modèle de dossier NDA prêt à l'envoi, un kit de documents types, et une fiche de suivi qualité simplifiée.

DURÉE :

- **Présentiel ou Distanciel : 7 heures**
- **En bonus** : e-learning illimité (modèles de documents, vidéos, mini-tutos, guides pratiques)



3ème séquence

METTRE EN ŒUVRE UNE DÉMARCHE QUALITÉ EFFICACE ET RECONNUE

OBJECTIFS

À l'issue de cette séquence, les participant·es seront capables de :

- Comprendre les enjeux de la certification Qualiopi et ses impacts sur l'accès aux financements.
- Identifier les 7 critères et 32 indicateurs du référentiel Qualiopi.
- Sélectionner un organisme certificateur adapté à leur profil et à leur calendrier.
- Organiser efficacement leur démarche qualité en tant qu'indépendant·e ou micro-structure.
- Constituer les premières preuves attendues pour un audit.
- Élaborer une feuille de route réaliste pour préparer leur audit initial.
- Intégrer progressivement une culture qualité dans leur activité de formation.

CONTENU

Cette séquence permet aux participant·es de poser les bases de leur démarche qualité pour pouvoir, à terme, se faire certifier Qualiopi. Elle démystifie le référentiel, propose une méthodologie claire, et facilite la mise en œuvre concrète grâce à des outils de suivi et d'auto-évaluation.

Temps forts de la journée :

- Introduction à la logique qualité dans la formation professionnelle
- Présentation du cycle de la certification Qualiopi : audit initial, surveillance, renouvellement
- Comprendre les 7 critères du référentiel et les principales attentes de l'audit
- Panorama des organismes certificateurs : choisir en connaissance de cause
- Stratégie d'organisation : comment se préparer efficacement sans surcharger son activité
- Premiers pas vers la formalisation des process et documents qualité
- Bonnes pratiques pour intégrer une démarche qualité progressive et utile

Cas pratique : construire sa feuille de route Qualiopi

Les participant·es sont guidé·es pas à pas pour :

- Cartographier les 7 critères et sélectionner les indicateurs prioritaires à traiter
- Répertorier les premières preuves déjà disponibles ou faciles à produire
- Élaborer une feuille de route personnalisée avec étapes, documents et outils
- Identifier leurs points forts et leurs points de vigilance en vue d'un audit initial

👉 Chaque participant·e repart avec une feuille de route qualité personnalisée, et un mini-kit de démarrage Qualiopi (trames, modèle de suivi, exemples de preuves).

DURÉE

- **Présentiel ou Distanciel : 7 heures**
- **En bonus :** e-learning illimité (présentations, fiches repères, modèles de documents qualité)

4ème séquence

CONCEVOIR UNE FORMATION UTILE, STRUCTURÉE ET ENGAGEANTE

OBJECTIFS

À l'issue de cette séquence, les participant·es seront capables de :

- Comprendre les principes fondamentaux de l'apprentissage chez l'adulte.
- Élaborer une séquence pédagogique cohérente, progressive et orientée vers les besoins des apprenants.
- Définir des objectifs pédagogiques clairs, mesurables et adaptés à leur public.
- Structurer un programme de formation complet : modules, durées, méthodes, supports.
- Choisir les supports pédagogiques les plus adaptés aux contenus (présentations, fiches, vidéos, etc.).
- Prévoir des modalités d'évaluation efficaces : QCM, cas pratiques, exercices, mises en situation.
- Anticiper les contraintes logistiques liées au lieu et au format de formation (présentiel, distanciel, hybride).
- Découvrir comment l'IA peut faciliter certaines étapes de la conception pédagogique.

CONTENU

Cette séquence est dédiée à la conception pédagogique, avec une mise en pratique immédiate sur le projet de chaque participant·e. Elle allie principes théoriques essentiels et outils opérationnels pour bâtir une formation claire, crédible et engageante.

Temps forts de la journée :

- Les spécificités de l'apprentissage chez l'adulte (andragogie, motivation, transfert)
- Élaborer des objectifs pédagogiques efficaces (méthode SMART, taxonomie de Bloom simplifiée)
- Structurer un programme cohérent : séquençage, durée, modalités
- Créer un déroulé pédagogique simple mais précis
- Supports pédagogiques : quels formats pour quels usages ?
- Introduction aux outils d'IA pour assister la conception (génération de plans, quiz, prompts)
- Principes clés pour évaluer les acquis (à chaud et à froid)
- Adapter sa conception aux contraintes de lieu, de format et de public

Cas pratique : concevoir son premier programme de formation

Les participant·es sont guidé·es pas à pas pour :

- Définir les objectifs pédagogiques d'une formation en lien avec leur domaine d'expertise
- Structurer le déroulé : modules, séquences, durée, méthodes, évaluations
- Créer un programme conforme aux exigences qualité (Qualiopi, financeurs)
- Utiliser des outils IA en soutien (génération de quiz, prompts de structuration, templates)

👉 Chaque participant·e repart avec un programme de formation complet et personnalisable, prêt à être intégré à une offre, une convention ou un dossier de financement.

DURÉE

- **Présentiel ou Distanciel : 7 heures**
- **En bonus** : e-learning illimité (modèles de déroulés, trames d'objectifs, vidéos pédagogiques, prompts IA)

5ème séquence

ANIMER SES FORMATIONS AVEC IMPACT, AISANCE ET BIENVEILLANCE

OBJECTIFS

À l'issue de cette séquence, les participant·es seront capables de :

- Identifier les qualités clés d'un bon formateur et adopter une posture professionnelle adaptée.
- Préparer efficacement une session de formation, en adaptant le contenu, le rythme et les supports.
- Gérer leur communication verbale et non verbale pour captiver, rassurer et mobiliser leur public.
- Animer une séquence de formation en variant les techniques pédagogiques.
- Créer un climat favorable à l'apprentissage, propice à l'échange et à la confiance.
- S'adapter aux spécificités des publics adultes, y compris en situation de handicap.
- Évaluer la satisfaction des apprenants et la progression des acquis.
- Prévoir un suivi post-formation pour renforcer les effets pédagogiques.

CONTENU

Cette séquence est consacrée à **l'animation pédagogique en situation réelle**. Elle combine mise en situation, échanges de bonnes pratiques et apports concrets pour permettre aux participant·es de se sentir à l'aise, crédibles et efficaces dans leur posture de formateur·rice.

Temps forts de la journée :

- Posture du formateur : professionnalisme, écoute, adaptabilité
- Communication verbale et non verbale : intonation, regard, gestes, silences
- Les temps forts d'une session : lancement, transitions, clôture
- Techniques d'animation : questionnements, reformulation, jeux pédagogiques, débats
- Création d'un climat d'apprentissage bienveillant
- Gestion du groupe : rythme, énergie, dynamique collective
- Adapter son animation à différents profils, contextes et modalités
- Prise en compte des situations de handicap : accessibilité, inclusion
- Évaluer les acquis et la satisfaction (outils à chaud et à froid)
- Suivi post-formation : relances, synthèses, ressources complémentaires

Cas pratique : identifier les leviers d'une animation réussie

Les participant·es sont guidé·es pas à pas pour :

- Identifier les facteurs clés de succès d'une animation impactante et engageante
- Construire une trame d'animation personnalisée en lien avec leur programme de formation
- Anticiper les ajustements nécessaires pour des publics spécifiques, notamment en situation de handicap
- Réfléchir à leurs propres zones de confort ou d'amélioration, et définir des axes de progression

👉 Chaque participant·e repart avec une fiche repère "Animer avec impact", adaptable à tout type de session, intégrant les dimensions inclusion, posture et interactivité.

DURÉE

- **Présentiel ou Distanciel : 7 heures**
- **En bonus** : e-learning illimité (trames d'animation, vidéos de démo, outils d'évaluation, checklists accessibilité)



6ème séquence

DÉPLOYS ET FAIRE CONNAÎTRE SON OFFRE DE FORMATION

OBJECTIFS

À l'issue de ce séquence, les participant·es seront capables de :

- Comprendre les fondamentaux du webmarketing appliqués à l'activité de formation.
- Construire une stratégie de communication adaptée à leur positionnement.
- Rédiger une fiche d'offre claire, attractive et conforme aux attentes des financeurs.
- Créer une landing page dédiée à l'acquisition de prospects et clients.
- Mettre en place une première présence en ligne (page web, profil pro, annuaire).
- Identifier les bons réseaux sociaux pour diffuser leur offre.
- Se référencer sur les plateformes de formation (ex. : MonCompteFormation).
- Mettre en place un suivi commercial simple et régulier.

CONTENU

Cette dernière séquence est consacrée à la mise en visibilité et au développement de l'activité de formation. Elle permet aux participant·es de formaliser leur offre, de la rendre accessible à leurs cibles et de poser les bases d'un plan de développement à court terme.

Temps forts de la journée :

- Introduction au webmarketing : principes clés et leviers essentiels
- Créer une fiche d'offre de formation lisible, impactante et qualifiable (CPF, OPCO...)
- Construire un mini-plan de communication cohérent avec ses moyens et son audience
- Utiliser les réseaux sociaux à bon escient (LinkedIn, Facebook, Instagram)
- Se référencer sur les bons canaux (CPF, Hello Forma, sites d'OF...)
- Mettre en place un tableau de suivi commercial simple et efficace

Cas pratique : construire son plan de développement commercial

Les participant·es sont guidé·es pas à pas pour :

- Identifier leurs canaux de communication prioritaires
- Rédiger une première fiche d'offre optimisée pour le web ou une plateforme CPF
- Créer une landing page dédiée à leur première offre de formation, avec un objectif clair d'acquisition
- Élaborer un plan d'action de communication sur 3 mois (actions + outils + fréquence)
- Concevoir un tableau de suivi commercial adapté à leur activité (leads, prospects, clients, relances)

👉 Chaque participant·e repart avec un plan de développement personnalisé, une fiche d'offre prête à diffusion, et une trame de suivi pour piloter ses premiers mois d'activité.

DURÉE

- **Présentiel ou Distanciel : 7 heures**
- **En bonus :** e-learning illimité (modèles de fiches, mini-tutos emailing, templates de plan d'action, guides SEO)



BILAN DE LA FORMATION

- Retour sur les attentes des participants
- Bilan et conclusion de la formation

EN OPTION : ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

- +200 € TTC pour 3 heures d'accompagnement sur mesure
 - 2 séances pédagogiques individualisées (2h) pour débloquer vos freins et ajuster vos livrables
 - 1 séance de consolidation post-formation (1h) pour sécuriser vos premières actions

👉 Idéal si vous souhaitez un coup de pouce supplémentaire et un suivi humain renforcé au-delà des ateliers collectifs.