

Référentiel de compétences et de certification

Création et développement d'une activité de formation

Activités et tâches	Compétences professionnelles (associées aux activités et tâches)	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
Activité 1. Création et mise en place de son activité de formation			
	<p>C1. Analyser l'environnement économique de la formation pour détecter les besoins, définir son futur marché et se positionner de manière pertinente en fonction des indicateurs du secteur et de son domaine d'expertise.</p> <p>C2. Identifier les spécificités et les contraintes légales liées à l'exercice d'une activité de formateur pour appréhender les droits et obligations incombant à un organisme de formation.</p> <p>C3. Caractériser les différents statuts juridiques pour déterminer la structure la plus appropriée en fonction du potentiel et des perspectives de développement de l'activité.</p> <p>C4. Recenser les besoins matériels, financiers et humains nécessaires au fonctionnement de l'activité de son organisme pour affecter et mobiliser les ressources appropriées.</p> <p>C5. Evaluer les coûts de fonctionnement de l'activité pour définir ses tarifs et concevoir sa grille tarifaire de prestations en tenant compte du</p>	<p>Modalités d'évaluation Me1 sur l'activité 1.</p> <p>Mode : Projet professionnel écrit soutenu à l'oral sur la création, la mise en place et le suivi d'une activité de formation.</p> <p>Durée : 20 minutes de soutenance orale.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>En amont de l'évaluation, il est demandé au candidat de structurer à l'écrit son projet professionnel de création d'activité de formation et de le soutenir à l'oral devant le jury de professionnel.</p>	<p>Cr1. Le projet du candidat est réaliste au regard du marché de la formation et propose un positionnement clair et identifiable.</p> <p>Cr2. Le statut retenu est cohérent par rapport au contexte du projet et à la situation présentée du candidat.</p> <p>Cr3. Les besoins en ressources sont correctement évalués et tiennent compte des objectifs du projet, du marché ciblé et du format pédagogique choisi (présentiel – distanciel).</p> <p>Cr4. Les grilles tarifaires sont cohérentes avec les coûts de fonctionnement et les offres concurrentes sur le marché.</p> <p>Cr5. Les droits et obligations des organismes de formation sont connus et sont intégrés dans le projet (obligation d'obtention d'un numéro de déclaration d'existence – Datadock réglementation de la formation avec les documents obligatoires et le bilan pédagogique et financier).</p> <p>Cr6. Les démarches à accomplir pour la création d'un organisme de formation sont</p>

	<p>profil des apprenants et de leurs capacités de financement.</p> <p>C6. Organiser et réaliser les démarches administratives nécessaires à la création et au lancement de l'activité de formation : dossier de déclaration d'activité, règlement intérieur, contrats, ...</p> <p>C7. S'approprier les possibilités de financement pour les apprenants (OPCO, CPF, PTP, PDC, ...) et leurs modalités d'obtention afin d'orienter et d'aider les prospects et clients dans la prise en charge de leur formation par des financeurs tiers.</p> <p>C8. Elaborer et mettre en place un système d'évaluation des acquis avant, pendant et à l'issue des sessions pour analyser les performances de son activité de formation et vérifier l'atteinte des objectifs pédagogiques définis.</p> <p>C9. Mettre en place les outils et tableaux de bord nécessaires au recueil et à la traçabilité des informations exigées annuellement par la Direccte (Nombre et typologies des stagiaires, formations suivies, nombre d'heures, ...) via la transmission du bilan pédagogique et financier.</p> <p>C10. Caractériser les différents labels et certificats (obligatoires et facultatifs) encadrant les organismes de formation, ainsi que leurs répercussions sur l'activité de la formation pour en</p>		<p>décrites de manière correcte et exhaustive au regard des demandes de la DIRRECTE.</p> <p>Cr7. Le candidat caractérise les différentes possibilités de financement des formations pour les apprenants en fonction des différents financeurs (Entreprise – OPCO – Régions – Pôle emploi...).</p> <p>Cr8. Les techniques de montage des dossiers de financement sont connues et le candidat est en capacité d'accompagner des clients pour l'obtention d'un financement.</p> <p>Cr9. Les modalités de mise en place d'un système d'évaluation des acquis sont pertinentes au regard des indicateurs du Datadock.</p> <p>Notation sur 20</p> <p>Cr1 : 4 points</p> <p>Cr2 : 2 points</p> <p>Cr3 : 2 points</p> <p>Cr4 : 2 points</p> <p>Cr5 : 2 points</p> <p>Cr6 : 2 points</p> <p>Cr7 : 2 points</p> <p>Cr8 : 2 points</p> <p>Cr9 : 2 points</p>
--	---	--	--

	<p>distinguer les plus intéressants au regard du contexte particulier de son organisme de formation.</p> <p>C11. Elaborer et mettre en place une démarche et un suivi qualité pour obtenir les certifications permettant à l'organisme de formation d'être référencé de manière optimale auprès des organisations influentes : Datadock, France Compétences, Pôle Emploi, CPF, ...</p> <p>C12. Assurer une veille sur les évolutions et les nouveautés de la formation afin de détecter des éléments perfectibles dans un principe d'amélioration continue.</p>		
--	---	--	--

Activités et tâches	Compétences professionnelles (associées aux activités et tâches)	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
Activité 2. Conception d'offres de formation			
	<p>C1. Identifier les attentes et les besoins des apprenants et les traduire en objectifs pédagogiques pour concevoir des programmes sur-mesure et adaptés à chaque cible.</p> <p>C2. S'appropriier les différents formats de formation pour déterminer les plus appropriés en fonction des programmes de formation à construire.</p>	<p>Modalités d'évaluation Me2 sur l'activité 2.</p> <p>Mode : Projet professionnel écrit sur la conception de modules pédagogiques et soutenance orale sur leurs modalités d'animation.</p>	<p>Cr1. La conception pédagogique répond aux besoins du client et aux objectifs fixés.</p> <p>Cr2. Le module pédagogique produit est conforme aux critères qualité attendus dans le système d'évaluation mis en place dans la modalité d'évaluation Me1.</p> <p>Cr3. Les supports de formation sont attractifs, innovants, ludiques et adaptés au contexte.</p>

Référentiel de compétences et de certification

Création et développement d'une activité de formation

	<p>C3. Concevoir le programme de formation selon un chemin pédagogique logique et progressif en alternant les phases pratiques et théoriques pour optimiser le mécanisme d'apprentissage.</p> <p>C4. Elaborer et proposer des évaluations ludiques (ateliers, quiz, jeux de rôles, ...) pour stimuler l'intérêt des apprenants et entretenir leur motivation.</p> <p>C5. Préparer les supports de formation en tenant compte du niveau, des besoins spécifiques et des modes préférentiels de communication de sa cible pour garantir l'atteinte des objectifs pédagogiques fixés.</p> <p>C6. Caractériser les temps forts d'une session de formation (démarrage, pauses, clôture, ...) pour adapter ses messages, son rythme et le déroulé de sa formation en conséquence.</p> <p>C7. Identifier les qualités pédagogiques et de posture (voix, gestuelle, déplacements, ...) utiles pour asseoir sa légitimité de formateur sur un groupe d'apprenants.</p> <p>C8. Identifier et organiser les techniques d'animation et de communication interpersonnelle pour instaurer et entretenir un climat favorable aux apprentissages.</p> <p>C9. Gérer avec calme et diplomatie les objections, personnalités et situations délicates pour veiller au</p>	<p>Durée : 20 minutes de soutenance orale.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>A partir d'un cahier des charges exposant une demande fictive ou réelle d'un commanditaire, le candidat devra concevoir une session de formation.</p>	<p>Cr4. La programmation de la formation est construite avec des séquencements.</p> <p>Cr5. Les facteurs clés de réussite d'une animation sont connus (la posture adéquate du formateur par rapport au public – la prise en compte des outils de communication interpersonnelle – la prise en compte des retours des participants, de leurs signaux positifs et négatifs...)</p> <p>Notation</p> <p>Cr1 : 4 points</p> <p>Cr2 : 4 points</p> <p>Cr3 : 4 points</p> <p>Cr4 : 4 points</p> <p>Cr5 : 4 points</p>
--	--	---	--

	maintien d'interactions positives et recadrer le groupe avec tact, si nécessaire.		
--	---	--	--

Activités et tâches	Compétences professionnelles (associées aux activités et tâches)	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
Activité 3. Promotion et développement de l'activité de formation			
	<p>C1. Analyser les habitudes, les profils et les besoins de sa cible pour cerner les contours de ses clients type et définir des <i>personas</i>.</p> <p>C2. Bâtir un argumentaire commercial adapté à ses <i>personas</i> pour construire une présentation percutante de son offre, tout en respectant les règles de communication et de publicité imposées aux organismes de formation.</p> <p>C3. Elaborer et organiser la stratégie de communication et de valorisation autour de son organisme de formation et de ses offres pour mettre en avant son expertise et attirer de nouveaux contacts qualifiés.</p>	<p>Modalités d'évaluation Me3 de l'activité 3</p> <p>Mode : Projet professionnel remis à l'écrit et soutenu à l'oral sur la promotion et le développement de l'activité de formation.</p> <p>Durée : 20 minutes de soutenance orale.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Dans le cadre de son projet professionnel présenté à l'écrit et soutenu à l'oral devant un jury de professionnel, Il est demandé au candidat de concevoir une stratégie</p>	<p>Cr1. Les personas sont correctement décrits et permettent de définir un positionnement identifiable correspondant aux besoins révélés du marché.</p> <p>Cr2. Les besoins analysés sur le marché sont pris en compte dans l'argumentation commerciale.</p> <p>Cr3. La stratégie de communication est adaptée aux personas définis et aux objectifs fixés.</p> <p>Cr4. Les outils CRM et leur intérêt sont correctement décrits.</p> <p>Notation</p> <p>Cr1 : 6 points</p>

	<p>C4. Utiliser un CRM et l'alimenter régulièrement avec les données des prospects et clients afin de concevoir des campagnes marketing ciblées.</p> <p>C5. S'approprier les principes du référencement pour optimiser ses contenus selon fonction des algorithmes des moteurs de recherche pour générer du trafic et l'acquisition de nouveaux clients.</p> <p>C6. Créer et animer des communautés sur les réseaux sociaux pour renforcer sa visibilité et favoriser les partages de contenus autour de ses offres de formation.</p> <p>C7. Piloter, analyser et contrôler les actions marketing pour ajuster sa stratégie commerciale en fonction des résultats afin d'assurer un développement pérenne de son organisme de formation.</p>	<p>commerciale pour la promotion et la diffusion de son offre de formation.</p>	<p>Cr2 : 6 points</p> <p>Cr3 : 6 points</p> <p>Cr4 : 2 points</p>
--	--	---	---