

CRÉER ET DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ DE FORMATION PROFESSIONNELLE

en partenariat avec  **WM**
WEBMARKETING&CO'M

RS 6977

CERTIFIANTE

ÉLIGIBLE AU CPF



CRÉER ET DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Préparez la certification “Créer et développer une activité de formation professionnelle” (RS6977)

RS 6977

FORMATION CERTIFIANTE

1 À 3 MOIS

DURÉE

Durée estimée de l'action de formation : **40 heures en e-learning à distance** ainsi que **6 heures de cours particulier avec formateur obligatoires** et **1 heure de masterclass de préparation à la certification**

CERTIFICATION

“Créer et développer une activité de formation professionnelle” (RS6977)

ÉVALUATION

Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation

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.

EXAMENS

La rédaction d'un rapport écrit ainsi qu'un oral de présentation du projet de création et de développement d'une activité de formation



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser le marché de la formation dans son domaine
- Faire reconnaître administrativement son activité de formation
- Mettre en œuvre une démarche qualité de l'activité formation
- Concevoir le programme de formation
- Animer les actions de formation
- Définir un plan de développement de l'offre de formation

PROGRAMME DE FORMATION

ANALYSER LE MARCHÉ DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

3 HEURES

COMPRENDRE LES ENJEUX DU MARCHÉ DE LA FORMATION :

- Panorama du marché de la formation
- Les obligations légales des organismes de formation
- Le rôle des réformes et des politiques publiques
- Acteurs et circuits de financement

IDENTIFIER LES TENDANCES ET LES OFFRES CONCURRENTES :

- Observer la concurrence en formation
- Méthodologie de veille concurrentielle
- Repérer les innovations dans les formats et contenus
- Identifier les leviers de différenciation

IDENTIFIER LES TYPOLOGIES DE CLIENTÈLES :

- Les grands segments de clients en formation
- Méthodes de segmentation du marché
- L'influence du statut du bénéficiaire sur son parcours
- Adapter son offre à chaque cible

IDENTIFIER LES BESOINS DE FORMATION :

- Analyser les besoins déclarés vs les besoins réels
- Enquêter auprès de sa cible
- Cartographier les besoins : outils et méthodes d'analyse visuels

CONSTRUIRE UN PERSONA :

- Définir un persona en formation
- Méthodologie de création d'un persona
- Utiliser son persona dans sa stratégie

COMPRENDRE LES BASES DU POSITIONNEMENT :

- Qu'est-ce qu'un positionnement en formation ?
- Les piliers d'un bon positionnement
- Le positionnement dans l'environnement concurrentiel
- Matrice à télécharger : faire un benchmark
- Créer un argumentaire basé sur son positionnement

FORMALISER SON OFFRE ET SA STRATÉGIE TARIFAIRE :

- Construire une offre claire et lisible
- Définir ses tarifs : approche par la valeur
- Rentabilité et stratégie commerciale

CORRECTION PERSONNALISÉE DU CAS PRATIQUE SUR LE POSITIONNEMENT AVEC UN EXPERT

1 HEURE

STRUCTURER ET FAIRE RECONNAÎTRE SON ACTIVITÉ DE FORMATION

9 HEURES

OBTENIR UN NUMÉRO DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ :

- Qu'est-ce qu'un organisme de formation ?
- Les conditions pour obtenir un numéro de déclaration d'activité (NDA)
- Procédure pas à pas pour s'enregistrer

CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE :

- Quel statut choisir pour son activité de formation
- Monter son dossier juridique
- Anticiper les risques juridiques

RASSEMBLER LES DOCUMENTS OBLIGATOIRES :

- Les documents contractuels obligatoires
- Rédiger une convention de formation
- Les pièces à conserver : traçabilité et audit

RESPECTER LES OBLIGATIONS EN TERMES DE COMMUNICATION ET PUBLICITÉ :

- Règles en matière de publicité
- Les obligations d'information au public
- Créer une fiche programme conforme

MAÎTRISER LES DIFFÉRENTS TYPES DE FINANCEMENTS POUR ORIENTER SES CLIENTS :

- Panorama des dispositifs de financement
- Conditions d'éligibilité des formations
- Le fonctionnement des OPCO

PRENDRE EN COMPTE LES SPÉCIFICITÉS DES OF DANS SA COMPTABILITÉ :

- Les spécificités comptables
- Le bilan pédagogique et financier (BPF)
- S'organiser pour une gestion comptable simple

SE FAMILIARISER AVEC LA DÉMARCHE QUALITÉ :

- Qu'est-ce qu'une démarche qualité ?
- Les bénéfices concrets de la qualité pour un OF
- Intégrer la logique qualité dans ses process
- Premiers outils de pilotage qualité

PRÉPARER L'ACCUEIL PHYSIQUE :

- Trouver un local adapté à la formation
- Respecter les normes de sécurité et d'hygiène
- Préparer un kit d'accueil pour les participants
- Organiser la logistique d'une formation présentielle

SUIVI DE LA DÉMARCHE D'OBTENTION DE SON NUMÉRO DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ**1 HEURE****METTRE EN ŒUVRE UNE DÉMARCHE QUALITÉ DE L'ACTIVITÉ FORMATION****3 HEURES****COMPRENDRE L'IMPORTANCE DE LA DÉMARCHE QUALITÉ EN FORMATION :**

- Définition et principes de la qualité en formation
- Pourquoi mettre en place une démarche qualité ?
- Les grandes étapes d'une démarche qualité

IDENTIFIER LES ACTEURS DE LA QUALITÉ :

- Qui pilote la qualité en formation ?
- Les organismes certificateurs et leur rôle
- Les obligations du formateur vis-à-vis de la qualité

DÉCOUVRIR LE RÉFÉRENTIEL ET LES CRITÈRES QUALIOPi :

- Présentation générale du référentiel
- Les 7 critères Qualiopi et leurs logiques
- Focus sur 2 critères clés
- Méthodes pour prouver sa conformité

ADOPTER UNE DÉMARCHE D'AMÉLIORATION CONTINUE :

- Qu'est-ce qu'un indicateur qualité mineur et majeur ?
- Construire ses propres indicateurs
- Analyser ses résultats et corriger
- Outils pour piloter ses indicateurs

SE PRÉPARER ET GÉRER L'AUDIT QUALIOPi :

- Maîtriser le cycle de vie de la certification
- Se préparer efficacement à l'audit
- Check-list de préparation à l'audit
- Comment se passe l'audit ?
- Gérer une non-conformité

VALORISER L'OBTENTION DE LA CERTIFICATION QUALIOPi :

- Comment utiliser la marque Qualiopi après certification ?
- Comment se faire référencer sur différentes plateformes ?

CORRECTION DU CAS PRATIQUE SUR L'AUDIT QUALIOPi ET CONSEILS POUR SE PRÉPARER**1 HEURE**

IDENTIFIER LES BESOINS GÉNÉRIQUES DES ADULTES EN FORMATION :

- Comment fonctionnent les adultes en formation ?
- Les principes de l'andragogie (Knowles)
- Les rôles du formateur
- Analyser une situation de formation

DÉCOMPOSER LES COMPÉTENCES POUR MIEUX CONCEVOIR LE PARCOURS PÉDAGOGIQUE :

- Qu'est ce qu'une compétence ?
- Les typologies de compétences
- Transformer une compétence en besoins pédagogiques

PRENDRE EN COMPTE LES BESOINS SPÉCIFIQUES DES APPRENANTS-CIBLES :

- Ce qui rend l'analyse des besoins des apprenants essentielle
- Quels types de besoins chez les apprenants ?
- Illustration : une formation "catalogue" ?
- Grille d'analyse des besoins en formation

FORMULER OU ANALYSER DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Ce qu'est un objectif pédagogique et pourquoi vous en aurez besoin
- Comment formuler les objectifs pédagogiques : typologie et structure d'un objectif
- La taxonomie de Bloom et les taxonomies complémentaires
- Analyser des objectifs existants

CONSTRUIRE UNE PROGRESSION PÉDAGOGIQUE :

- Progression pédagogique, séquence : de quoi parle t-on ?
- Appliquer une progression pédagogique à un sujet
- Adapter la progression aux différents profils d'apprenants

DÉFINIR LES CONTOURS DES SÉQUENCES :

- Les contours d'une séquence : résultats, points clés, contenus et degré d'interaction
- Démonstration autour d'une séquence
- La vérification des contours de la séquence : couverture du besoin

ADAPTER SA PÉDAGOGIE AU LIEU DE FORMATION :

- Pourquoi le lieu de formation est important
- Les agencements classiques d'une salle de formation
- Checklist des points à vérifier pour votre salle de formation

CONNAÎTRE ET VARIER LES OUTILS PÉDAGOGIQUES EN FONCTION DES OBJECTIFS ET DU PUBLIC :

- Outils pédagogiques et pourquoi les varier ?
- Panorama des outils pédagogiques
- Illustration : mobilisation d'outils pédagogiques
- Développer sa "trousse à outils" de formateur
- Quel outil dans cette situation ?

DÉFINIR LES MODALITÉS D'ÉVALUATION EN LIEN AVEC LES OBJECTIFS :

- Les moments, types et modalités d'évaluation
- Définir des indicateurs, des niveaux de résultat et des niveaux de guidage
- Vérifier la pertinence de l'évaluation : couverture, modalité, niveau d'exigence, temps d'évaluation

PRODUIRE DES LIVRABLES ADAPTÉS :

- De quels livrables aurez-vous besoin
- Règles de conception pour les livrables de formation
- Outils efficaces
- Carte des outils pour la production de livrables
- Checklist pour bien concevoir ses livrables

LES QUALITÉS D'UN FORMATEUR :

- Les qualités principales d'un formateur / d'une formatrice
- 10 qualités du formateur
- Les principes de déontologie du formateur
- Charte de déontologie
- Analyse des qualités et principes dans une situation de formation

TECHNIQUES POUR PRÉPARER VOTRE DISCOURS :

- Développer un discours pédagogique
- 4 modes de discours sur une même notion
- L'adaptation du discours
- Adapter son discours à des publics variés
- Trucs et astuces pour améliorer votre discours

UTILISER À BON ESCIENT DES TECHNIQUES D'ANIMATION POUR INSTAURER UN CLIMAT FAVORABLE :

- La dynamique de groupe en formation (en présentiel)
- Techniques d'animation favorisant l'engagement (tour de table, règles de fonctionnement, co-construction)
- Les leviers relationnels d'un climat favorable (écoute, reconnaissance, valorisation, humour, feedback positif)

ASSURER LE LANCEMENT, LES FINS DE JOURNÉES OU DE MODULES, LA CLÔTURE ET GÉRER LE RYTHME DE FORMATION :

- Les moments-clés d'une animation : pourquoi ils structurent l'expérience apprenante
- Objectifs des temps d'ouverture, de clôture, de transition
- Techniques pour lancer une session (accueil, brise-glace, cadrage, attentes) et la conclure (bilan, ancrage, projection)
- Préparer un démarrage de session
- Gérer le rythme de la formation
- Biorythme et formation

CONNAITRE DES TECHNIQUES DE RÉGULATION :

- Pourquoi et à partir de quand réguler le groupe en formation
- Les signaux faibles à détecter pour anticiper les tensions
- Typologie des situations conflictuelles en formation et techniques de régulation
- Rétablir un cadre après un incident

TRAVAILLER SA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE :

- L'importance de la communication verbale et non verbale en formation
- Les 4 dimensions de la communication du formateur (contenu, ton, espace, corps)
- Fiche-outil : travailler les dimensions de sa communication
- Comparaison de la communication dans deux animations

DÉPLOYER DES TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES POUR FAVORISER L'ACQUISITION DES SAVOIRS :

- Pourquoi varier les techniques pédagogiques ?
- Les principales techniques pédagogiques pour transmettre ou favoriser l'acquisition d'un savoir
- Variations sur un sujet : exposé magistral, participatif, maïeutique et découverte active
- Avantages et inconvénients des techniques en fonction des objectifs pédagogiques
- Choisir les techniques les plus adaptées à une situation d'apprentissage

UTILISER DES TECHNIQUES ADAPTÉES AU DISTANCIEL :

- Les enjeux de l'animation à distance
- Les techniques efficaces à distance
- La préparation d'activités interactives
- Fiche outil : 10 bonnes pratiques pour garder un groupe actif et motivé à distance
- Adapter une séquence conçue pour le présentiel à une animation distancielle

FAVORISER LA RÉUSSITE DES POINTS-CLÉS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION :

- Identifier les points clés pédagogiques : ce qu'ils sont et à quoi ils servent
- Sécuriser les phases critiques d'apprentissage
- Préparer l'animation d'un point-clé pédagogique
- Analyser les signaux et réaliser une remédiation
- Pratiques efficaces pour assurer l'acquisition des points clés pédagogiques

REPÉRER LES SITUATIONS ET LES BESOINS :

- Handicap, besoins spécifiques : de quoi parle t-on et comment s'en emparer en formation ?
- Besoins spécifiques et indices de repérage
- S'adapter aux besoins spécifiques : se former et se faire aider

TRAVAILLER L'ACCESSIBILITÉ ET L'INCLUSION :

- Adopter une posture inclusive en formation
- Checklist inclusion et accessibilité
- Repérer et corriger des obstacles à l'inclusion
- Parer aux imprévus : l'adaptabilité pédagogique

FAVORISER LE TRANSFERT DES COMPÉTENCES :

- Où s'arrête le rôle du formateur ?
- Comprendre les freins et leviers
- Tutorat, suivi et pratiques d'accompagnement post-formation
- Mettre en place un suivi post formation

ADAPTER LES SUPPORTS ET LES OUTILS :

- Principes d'accessibilité pour les documents et les outils numériques
- Exemples d'adaptation : FALC, sous-titrage, ...
- Bonnes pratiques d'adaptation des supports et outils associés
- Transformer un support existant pour une situation donnée

EVALUER LA SATISFACTION ET LES ACQUIS PENDANT LA FORMATION :

- Préparer le moment et le cadre de l'évaluation
- Concevoir et fournir des supports d'évaluation clairs
- Animer un temps d'évaluation
- La boîte à outils du feedback
- Recueillir (et organiser) les retours des apprenants
- Exploiter les résultats à chaud d'une formation

SENSIBILISATION AUTOUR DU HANDICAP ET L'ADAPTATION DE LA FORMATION AVEC UN EXPERT**1 HEURE****DÉFINIR UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE DE FORMATION****7 HEURES****ENJEUX DU (WEB)MARKETING EN FORMATION :**

- Pourquoi un formateur doit-il penser marketing ?
- Le marketing digital : un levier stratégique pour le développement de son activité
- Construire un ou des messages clairs sur la base de sa signature pédagogique et de son positionnement
- Définir des messages en fonction de vos personas

LES LEVIERS ET CANAUX DE PROMOTION DE L'OFFRE :

- Panorama des canaux de communication pour la formation
- Adapter les canaux à la cible visée (B2C, B2B, institutionnelle, prescripteurs)
- Budget et planification : deux critères aussi importants que le choix du canal

SE RÉFÉRENCER OU PARTICIPER À DES SITES DÉDIÉS À LA FORMATION :

- Pourquoi et quand être présent sur des sites dédiés à la formation ?
- Les contributions aux sites professionnels : renforcer sa légitimité
- Information ou promotion ? La bonne posture

CHOISIR DES CANAUX EN FONCTION DE SES PERSONAS :

- Persona, phases du parcours client et canaux marketing
- Phases du parcours client, canaux et persona
- Construire un mix de canaux et le personnaliser
- Mise en pratique : adapter son choix de canaux

NEWSLETTER ET EMAIL MARKETING :

- Structurer un email efficace
- Construire votre premier mail marketing
- Concevoir et améliorer sa newsletter
- Créer sa première newsletter ou campagne
- Tutoriel du logiciel d'emailing Brevo
- Bonnes pratiques de l'emailing et de la newsletter

DÉPLOYER SON OFFRE SUR DES PLATEFORMES :

- Pourquoi déployer son offre sur les plateformes ?
- Identifier les plateformes et cibles associées
- Rédiger une fiche de formation efficace et conforme
- Exemple de fiche formation
- Optimiser sa visibilité sur les plateformes
- Actualiser, suivre et faire vivre ses offres en ligne

COMMUNIQUER AUTOUR DE SON OFFRE ET DE SA SIGNATURE PÉDAGOGIQUE SUR LES RÉSEAUX

SOCIAUX :

- Pourquoi être présent sur les réseaux sociaux en tant que formateur ?
- Choisir ses plateformes selon ses cibles et ses intentions
- Valoriser sa signature pédagogique à travers ses publications
- Rédiger un profil professionnel attractif et cohérent
- Construire un calendrier éditorial simple et réaliste

ANALYSE DES RÉSULTATS GRÂCE À GOOGLE

ANALYTICS :

- Ce que les données peuvent vous apprendre
- Installer et prendre en main Google Analytics
- Prise en main de Google Analytics
- Interpréter les données essentielles
- Identifier les points à améliorer sur un site

ÉVÉNEMENTS ET RÉSEAUX PROFESSIONNELS

LOCAUX :

- S'insérer dans le tissu local : c'est utile ?
- Identifier les réseaux, clubs et événements utiles
- Quelques clubs & réseaux professionnels
- Se présenter efficacement en quelques minutes
- Préparer son pitch formateur
- Capitaliser sur les contacts générés

OPTIMISATION SEO DES CONTENUS POUR GOOGLE :

- Qu'est ce que le SEO et pourquoi c'est important pour vos contenus
- Identifier les bons mots-clés
- Optimiser une page et un contenu pour le référencement naturel
- Les fondamentaux du SEO pour les formateurs

GÉRER LE SUIVI COMMERCIAL :

- Organiser un suivi commercial : une nécessité pour suivre et pour se développer
- Le cycle de vie du prospect
- Checklist cycle de vie prospect
- Les étapes d'un suivi commercial efficace
- Outils simples pour le suivi commercial

TRAVAIL AUTOUR DE LA COMMUNICATION ET CORRECTION DU CAS PRATIQUE AVEC UN EXPERT

1 HEURE

MASTERCLASS DE PRÉSENTATION ET DE PRÉPARATION À LA CERTIFICATION

1 HEURE

VOTRE EXPÉRIENCE



Notre plateforme d'apprentissage en ligne a été conçue pour vous offrir une formation fluide et interactive. Avec des supports variés et un accès simplifié, vous progressez à votre rythme et dans les meilleures conditions.

LES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



COURS VIDÉO DE HAUTE QUALITÉ

Plongez dans nos cours vidéo de haute qualité, disponibles 24h/24 pour un apprentissage efficace et une expérience d'apprentissage enrichissante.



EXERCICES ET CAS PRATIQUES

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



SUPPORTS ÉCRITS TÉLÉCHARGEABLES

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



QUIZ EN FIN DE MODULE

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous auto-évaluer et valider efficacement vos acquis.



WEBINAIRES DE FORMATION

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



SAYNÈTES ET MISES EN SITUATION

Découvrez la réalité du métier à travers nos saynètes et mises en situation, et plongez dans des expériences concrètes pour affiner vos compétences.

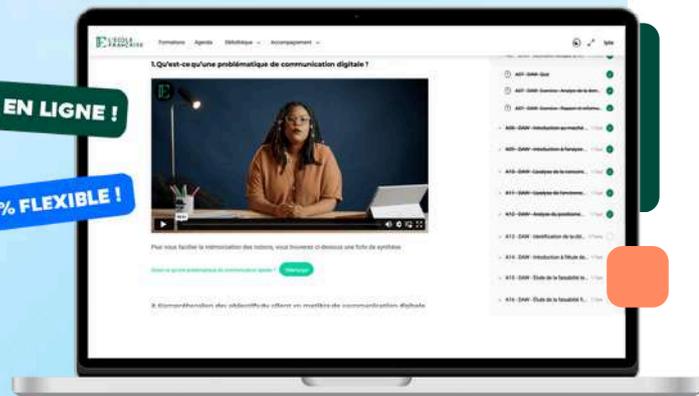
LA PLATEFORME DE FORMATION

- Accessible 24h/24 et 7j/7
- Facile à prendre en main
- Suivi de la progression
- Possibilité de replay
- Prise de rendez-vous intégrée

VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI !

100% EN LIGNE !

100% FLEXIBLE !



L'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE



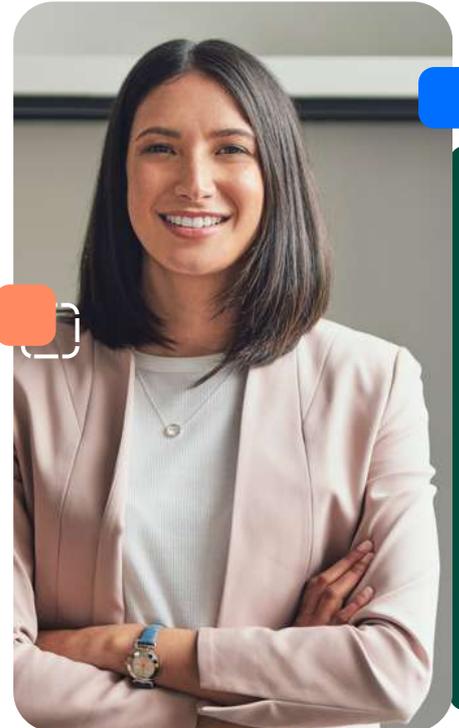
Découvrez l'accompagnement pédagogique sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE MENTOR PÉDAGOGIQUE : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences** : Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation** : Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière** : Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus** : Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage

SES MISSIONS :

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir votre formation.



VOTRE RENDEZ-VOUS EN 1 CLIC

- Depuis l'onglet Agenda
- Sur le créneau qui vous convient
- Avec le mentor de votre choix
- Pour répondre à toutes vos questions
- Et bien plus encore !

VOTRE SÉANCE INDIVIDUELLE VOUS ATTEND

NOS OFFRES

	LIGHT	BASE	PREMIUM
Accès exclusif au forum de formation réservé aux apprenants	✓	✓	✓
Support disponible par mail pour vous accompagner	✓	✓	✓
Masterclass interactives animées en direct	✓	✓	✓
Fiches synthèse et supports de cours PDF téléchargeables	✓	✓	✓
Quiz, exercices et cas pratiques concrets	✓	✓	✓
Cours vidéos engageants avec des formateurs experts	✓	✓	✓
Accès à nos modules de coaching carrière	✓	✓	✓
Accès illimité aux contenus et leurs mises à jour à vie	✗ limité à 1 an	✗ limité à 3 ans	✓
Accompagnement pédagogique jusqu'à la certification	✓	✓	✓
Séances privées illimitées* de mentorat pédagogique avec un expert	5 séances	10 séances	✓
<small>*à raison de 1 séance/jour pendant 3 mois</small>			
TARIFS	1699€ soit 212.37€ pendant 8 mois TTC éligible à la prise en charge	1999€ soit 249.87€ pendant 8 mois TTC éligible à la prise en charge	2399€ soit 299.87€ pendant 8 mois TTC éligible à la prise en charge

LES POINTS CLÉS



ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

Suivi personnalisé

Profitez de l'accompagnement pédagogique sur mesure pour avancer sereinement

Mentorat pédagogique

Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.

Service client prioritaire

Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.



COMPÉTENCES

Cours vidéo accessibles à vie

Accédez à vos contenus de formation en illimité et l'ensemble de leurs mises à jour à vie

Préparation aux examens

Exercices de préparation à la certification.

Approche pratique

Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles



ÉCHANGES

Communauté d'apprenants

Rejoignez notre forum pour échanger avec les autres apprenants et profitez d'actualités sur votre formation.



EXPERTISE

Masterclass interactives

Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.

LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation par :**

- Carte bancaire en mensualités
- Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son
- Opérateur de compétences
- Les organismes publics comme France Travail
- Votre Compte Personnel de Formation (CPF)



Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF. Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge.

Modalités

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Florence Tersiguel :

Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

Alexandre Tirman :

Directeur des consultants pédagogiques de L'École Française, assisté d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

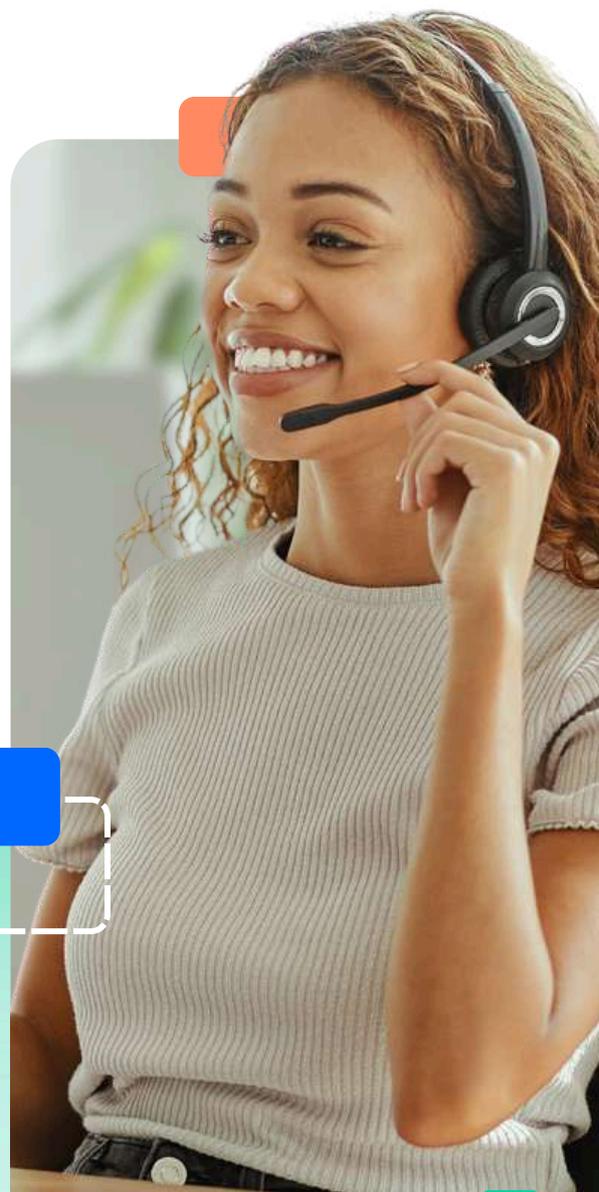
Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme Calendly intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr



ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Chaque complétion d'un chapitre (ex. : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.



MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1- Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur : WEBMARKETING & CO'M**
- **Titre certifié : Créer et développer une activité de formation professionnelle (RS6977)**

2- Modalités d'inscription aux épreuves de la certification RS6977

Dès que le Stagiaire termine sa formation, le certificateur l'invitera à passer sa certification. Le certificateur prendra contact avec l'apprenant pour lui indiquer les modalités de rendu du dossier écrit et lui communiquer sa date de passage de l'épreuve orale.

3- Modalités d'évaluation lors des épreuves

- **Forme de l'épreuve :**
 - Un rapport écrit à rendre présentant son projet de création et de développement d'une activité de formation en lien avec son expertise métier.
 - Un oral de 25 minutes

L'apprenant doit démontrer sa maîtrise des 6 compétences clés de la certification. Chaque compétence est notée de 0 à 5 à l'écrit et à l'oral.

Afin d'obtenir la certification, le candidat doit valider chacune des compétences avec une note moyenne écrit et oral d'au moins 3,5/5 (70%).

4- Document délivré après le passage de la certification professionnelle

Le candidat obtient attestation de réussite de la certification professionnelle en format dématérialisé et en format papier à la suite du jury d'examen.

Ce certificat est valable à vie.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome de l'ensemble des services proposés :

Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaires à la réalisation de la formation.

Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.



EF L'ÉCOLE FRANÇAISE



lecolefrancaise.fr

