



# Se Lancer comme Formateur Indépendant : Offre, Statut et Premiers Clients

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Titre Complet :       | Se Lancer comme Formateur Indépendant : Bâtir son Offre, Choisir son Statut et Acquérir ses Premiers Clients  |
| Référence Interne :   | OF-LFIC-08  |
| Version / Date :      | 1.0 / 29.09.2025  |
| Durées Disponibles :  | <b>2 jours</b> (14h) - Les Clés de la Création d'Activité<br><b>3 jours</b> (21h) - Offre, Statut et Communication Efficace<br><b>5 jours</b> (35h) - Expert en Lancement et Développement d'Activité |
| Formats Disponibles : | Présentiel (Inter / Intra-entreprise), Distanciel Synchron (Classe Virtuelle), Blended Learning   |

## **Informations Pratiques & Administratives**

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| <b>Durée Totale :</b>           | 2 jours (14h) ou 3 jours (21h) ou 5 jours (35h)   |
| <b>Modalités d'Accès :</b>      | Inscription possible toute l'année. Entrée en formation sous 15 jours.<br><br><b>- 2 jours (14h) : 876 € - 3 jours (21h) : 1,314 € - 5 jours (35h) : 1,990 €</b><br><i>Tarifs valables pour les sessions inter-entreprises. Pour l'intra-entreprise, nous consulter.</i>  |
| <b>Tarifs (Net de Taxes) :</b>  | Ce prix correspond à un coût pédagogique horaire moyen de <b>60,79 €</b> par stagiaire. Il est aligné sur les exigences de qualité des financeurs (OPCO, France Travail - AIF) et inclut l'accompagnement d'un formateur expert.  |
| <b>Financements Possibles :</b> | - OPCO (Opérateurs de Compétences) - Pôle Emploi (AIF - Aide Individuelle à la Formation) –<br>Fonds propres (particuliers, entreprises) - Région   |
| <b>Accessibilité PSH :</b>      | Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap (PSH). Nous étudions chaque situation individuellement pour adapter nos modalités. Contactez notre Référent Handicap au 07.58.71.42.08 ou <a href="mailto:accessibilite@latavernepedagogique.fr">accessibilite@latavernepedagogique.fr</a> pour un accompagnement personnalisé.  |
| <b>Lieu de la Formation :</b>   | - <b>En Présentiel</b> : Colmar (locaux partenaires accessibles PSH) ou en intra-entreprise (sur devis) -<br>- <b>En Distanciel (Classe Virtuelle Synchrones)</b> : La formation se déroule via plateforme professionnelle (Google Meet/Moodle), enrichie par des outils collaboratifs (Miro, Klaxoon, Canva, Moodle) et des salles de sous-groupes pour garantir une interaction constante et un engagement maximal. |

## **Public et Prérequis**

**Public Cible :** *Formation ouverte à tous/tes, particulier et professionnels, salarié, et demandeur d'emploi.* Toute personne souhaitant développer des compétences en animation de formation : futurs formateurs internes ou externes, experts métiers, managers, tuteurs, coaches, animateurs d'ateliers...

**Prérequis Pédagogiques :** Avoir un projet de transmission de compétences. Avoir une aisance avec les outils informatiques de base.

**Prérequis Techniques (pour le distanciel) :** Ordinateur récent, connexion internet stable, casque-micro avec annulation de bruit, webcam fonctionnelle.

## **Objectifs de la Formation**

**Objectifs Pédagogiques :** À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

1. **Définir son positionnement et son offre** de formation unique et pertinente. 2. **Maîtriser les aspects légaux, fiscaux et administratifs** liés au statut d'indépendant. 3. **Élaborer une stratégie marketing et commerciale** pour trouver ses premiers clients. 4. **Organiser et piloter son activité** de formateur indépendant de manière pérenne.

**Objectifs Opérationnels :** Après la formation, vous serez prêt(e) à : - Créer un persona de son client idéal. - Rédiger sa proposition de valeur unique et un "elevator pitch". - Choisir le statut juridique et fiscal le plus adapté à son projet. - Calculer son TJM (Taux Journalier Moyen) et construire sa grille tarifaire. - Créer ses outils de communication (plaquette, profil LinkedIn optimisé). - Élaborer une stratégie de prospection et de prise de contact. - Mener un entretien commercial et rédiger une proposition. - Mettre en place les bases d'un système de gestion administrative et de facturation. - Démarrer une démarche qualité (prémices Qualiopi).

## **Blocs de Compétences Détaillés**

### **Bloc 1 : Bâtir son projet, positionner son offre et sa marque**

- Analyser son expertise, définir sa niche et ses publics cibles. - Construire une offre de formation pertinente et différenciante. - Définir sa proposition de valeur unique et sa marque personnelle.

### **Bloc 2 : Maîtriser le cadre légal, financier et administratif de l'indépendant**

- Choisir le statut juridique et fiscal adapté à son activité de formateur. - Définir sa stratégie tarifaire et calculer sa rentabilité prévisionnelle. - Comprendre les obligations administratives (DA, facturation, assurances).

### **Bloc 3 : Mettre en œuvre une stratégie marketing et commerciale efficace**

- Créer des outils de communication professionnels (présentation, site web simple, LinkedIn). - Développer une stratégie de prospection et de prise de contact. - Maîtriser l'entretien de vente et la rédaction de propositions commerciales.

### **Bloc 4 : Organiser et développer son activité de formateur indépendant**

- Mettre en place des outils de gestion quotidienne (planning, facturation, suivi client). - Initier une démarche qualité et de veille pour son activité. - Bâtir un plan d'action pour le développement et la pérennisation de son entreprise.

- **Jour 1 : Bâtir son Projet et Définir son Offre de Valeur (7h)**
  - **Matin : De l'Expertise au Formateur Indépendant**
    - Module 1.1 : Motivation et Positionnement (pourquoi, profil d'expert, identité).
    - Module 1.2 : Identifier sa Niche et ses Cibles (analyse marché, persona, opportunités).
  - **Après-midi : Concevoir une Offre Irrésistible**
    - Module 1.3 : Structurer son Offre de Formation (expertises, formats, titres).
    - Module 1.4 : Définir sa Proposition de Valeur Unique (bénéfices, différenciation, atelier "Mon elevator pitch").
- **Jour 2 : Cadre Légal, Financier et Administratif (7h)**
  - **Matin : Choisir son Statut Juridique et Fiscal**
    - Module 2.1 : Panorama des Statuts Juridiques (micro-entreprise, EURL, portage).
    - Module 2.2 : Les Obligations Spécifiques du Formateur (DA, TVA, RC Pro, comptabilité).
  - **Après-midi : Structurer ses Tarifs et sa Rentabilité**
    - Module 2.3 : Définir sa Stratégie Tarifaire (TJM, coûts, grilles, atelier calcul TJM).
    - Module 2.4 : Bâtir son Business Plan Simplifié (CA prévisionnel, dépenses, aides à la création).
- **Jour 3 : Marketing et Communication pour Formateur (7h)**
  - **Matin : Créer ses Outils de Communication**
    - Module 3.1 : Construire sa Marque Personnelle (branding, logo, charte).
    - Module 3.2 : Réaliser ses Supports Essentiels (plaquette, offre commerciale, CV/portfolio, atelier pratique).
  - **Après-midi : Visibilité Digitale**
    - Module 3.3 : Valoriser son Expertise en Ligne (LinkedIn, site vitrine, plateformes OF).
    - Module 3.4 : Stratégies de Contenu (blog, articles, vidéos, initiation SEO).
- **Jour 4 : Prospection et Vente (7h)**
  - **Matin : Identifier ses Cibles et Prospecter**
    - Module 4.1 : Identifier ses Clients Potentiels (RH, managers, OF, canaux).
    - Module 4.2 : Maîtriser la Prise de Contact (email, appel, réseau, jeux de rôle).
  - **Après-midi : Mener un Entretien Commercial et Vendre**
    - Module 4.3 : L'Entretien Commercial avec un Client (découverte besoins, présenter offre, gérer objections).
    - Module 4.4 : Transformer l'Essai et Fidéliser (proposition commerciale, devis, négociation, fidélisation).

- **Jour 5 : Gérer et Développer son Activité (7h)**
    - **Matin : Piloter son Activité et Assurer la Qualité**
      - Module 5.1 : La Gestion Quotidienne de son Activité (temps, facturation, suivi client).
      - Module 5.2 : La Démarche Qualité du Formateur Indépendant (Qualiopi simplifié, process clés).
    - **Après-midi : Anticiper, Évoluer et Pérenniser**
      - Module 5.3 : Développer son Offre et son Expertise (veille, nouvelles formations, partenariats).
      - Module 5.4 : Bilan, Plan d'Action et Clôture (feuille de route d'indépendant, questions/réponses, évaluation).
- 

#### *Adaptation du Programme aux Durées*

- **Version 2 jours (14h) - Les Clés de la Création d'Activité :**
  - **Jour 1 :** Axé sur la définition du projet, de la niche et l'élaboration de l'offre de valeur.
    - Modules 1.1, 1.2, 1.3 (condensé), 1.4 (atelier "Elevator Pitch").
  - **Jour 2 :** Focalisé sur le statut juridique, les tarifs, les outils de communication de base et une initiation à la prospection.
    - Modules 2.1 (panorama statuts), 2.3 (calcul TJM), 3.1 (marque perso), 3.2 (supports clés), 4.1 (identification cibles), 4.2 (email de prospection simple). Clôture par un plan d'action de démarrage.
  - *Focus :* Poser les bases solides pour le lancement de l'activité (offre, statut, premiers outils).
- **Version 3 jours (21h) - Offre, Statut et Communication Efficace :**
  - **Jour 1 :** Modules 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 (approfondis).
  - **Jour 2 :** Modules 2.1, 2.2, 2.3, 2.4 (maîtrise des aspects légaux, fiscaux, administratifs et financiers).
  - **Jour 3 :** Modules 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 (création des outils de communication et stratégie de visibilité digitale), et Module 4.1 (identification clients potentiels) avec un bilan et un plan d'action marketing.
  - *Focus :* Définir une offre pertinente, maîtriser les aspects administratifs et financiers, et construire une communication et un marketing efficaces pour attirer ses premiers clients.

## **Outils et Ressources**

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>Matériel Pédagogique Fourni :</b> | - Support de cours complet (format PDF) - Fiches pratiques et mémos téléchargeables (canevas Business Plan, simulateur TJM, modèles de plaquette, guides LinkedIn, exemples de propositions commerciales) - Accès à une bibliothèque de ressources en ligne (articles juridiques, études de marché, témoignages) via Moodle/Google Drive |
| <b>Outils Numériques Utilisés :</b>  | - Plateforme de classe virtuelle (Google MEET) - Outil collaboratif (Miro ou Klaxoon) pour les brainstormings d'offre - Outils de création graphique simples (Canva pour les supports de communication) - Outils de simulation fiscale/sociale (URSSAF, etc.) - Plateforme d'apprentissage en ligne Moodle.                              |
| <b>Moyens Techniques :</b>           | - En présentiel : Salle de formation équipée (vidéoprojecteur, paperboard, tables modulables, connexion internet) - En distanciel : Formateur équipé (casque-micro pro, webcam HD, connexion fibre).   |

## **Modalités d'Évaluation**

|  |   |
|--|---|
| <b>Évaluation Formative (tout au long de la formation) :</b> | - Exercices pratiques, ateliers de création (elevator pitch, plaquette, email de prospection) avec feedback direct du formateur et des pairs. - Auto-évaluation guidée sur les choix de statut et la stratégie tarifaire. - Quiz interactifs pour valider la compréhension des concepts clés. |
| <b>Évaluation Sommative (en fin de formation) :</b>          | - <b>Présentation orale de son "projet formateur indépendant"</b> (offre, positionnement, stratégie d'acquisition clients). - <b>Rédaction d'un Business Plan simplifié</b> ou d'une proposition commerciale sur un cas concret. - Quiz final de validation des connaissances.                |
| <b>Évaluation de Satisfaction :</b>                          | - Questionnaire "à chaud" en fin de session. - Questionnaire "à froid" 3 mois après la formation (pour mesurer l'application des acquis et l'impact sur le démarrage d'activité).   |

## **Modalités d'Accompagnement**

**Avant la Formation :** - Entretien de positionnement (téléphonique ou visio) pour cerner le projet. - Envoi d'un livret d'accueil détaillé et du règlement intérieur. - Accès à la plateforme Moodle pour des lectures préparatoires.

**Pendant la Formation : Tutorat Actif et Personnalisé :** Apport théorique et disponibilité continue du formateur pour des questions individuelles et **accompagnement en temps réel**, y compris durant les périodes de travaux pratiques et d'exercices d'application (tutorat synchrone). - Accès permanent aux supports et ressources sur Moodle / Google Drive. - Espace d'échange et de collaboration en ligne pour le partage d'idées et de productions.

**Après la Formation :** - Attestation de fin de formation et de compétences. - Accès prolongé à la plateforme de ressources (6 mois). - Accès à un réseau d'anciens participants pour du mentorat et de l'échange de bonnes pratiques.

## **Validation et Suivi**

**Attestation Délivrée :** Une attestation de fin de formation est délivrée à chacun des participants ayant assisté à la totalité de la formation et réalisé les évaluations proposées durant la formation.

**Mesure de l'Impact :** Bilan de satisfaction qualitatif **et d'impact professionnel** ("à froid") 3 mois après la formation pour mesurer l'application concrète des acquis et le retour sur investissement dans le projet professionnel.

**Indicateurs de Résultats :** Taux de réussite aux évaluations, taux de satisfaction des participants, taux de recommandation. Consulter notre document public "Nos Indicateurs de Qualité et de Résultats".