



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 :

2 jours (14h) - Les Clés de la Création d'Activité **3 jours** (21h) - Offre, Statut et Communication Efficace

5 jours (35h) - Expert en Lancement et Développement d'Activité

Formats Disponibles :

Présentiel (Inter / Intra-entreprise), Distanciel Synchrone (Classe Virtuelle), Blended Learning

Informations Pratiques & Administratives

Durée Totale :	2 jours (14h) ou 3 jours (21h) ou 5 jours (35h)
Modalités d'Accès :	Inscription possible toute l'année. Entrée en formation sous 15 jours. - 2 jours (14h) : 876 € - 3 jours (21h) : 1,314 € - 5 jours (35h) : 1,990 € <i>Tarifs valables pour les sessions inter-entreprises. Pour l'intra-entreprise, nous consulter.</i>
Tarifs (Net de Taxes) :	Ce prix correspond à un coût pédagogique horaire moyen de 60,79 € par stagiaire. Il est aligné sur les exigences de qualité des financeurs (OPCO, France Travail - AIF) et inclut l'accompagnement d'un formateur expert.
Financements Possibles :	- OPCO (Opérateurs de Compétences) - Pôle Emploi (AIF - Aide Individuelle à la Formation) – Fonds propres (particuliers, entreprises) - Région
Accessibilité PSH :	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 accessibilite@latavernepedagogique.fr pour un accompagnement personnalisé.
Lieu de la Formation :	- En Présentiel : Colmar (lieux partenaires accessibles PSH) ou en intra-entreprise (sur devis) - - En Distanciel (Classe Virtuelle Synchrone) : 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. - Crée 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 Legal, 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

- 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) -

Matériel Pédagogique Fourni :

- Accès à une bibliothèque de ressources en ligne (articles juridiques, études de marché, témoignages) via Moodle/Google Drive

Outils Numériques Utilisés :

- 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.

Moyens Techniques :

- 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

Évaluation Formative (tout au long de la formation) :

- 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.

Évaluation Sommative (en fin de formation) :

- **Présentation orale de son "projet formateur indépendant"** (offre, positionnement, stratégie d'acquisition clients). - **Rédaction d'un Business Plan simplifié** ou d'une proposition commerciale sur un cas concret. - Quiz final de validation des connaissances.

Évaluation de Satisfaction :

- 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".