



Se Lancer comme Formateur Indépendant : Bâtir son Offre, Choisir son Statut et Acquérir ses Premiers Clients

Brasser vos compétences

Réf: OF-LFIC-o8
Tél : 07-58-71-42-08
Mail : contact@latavernepedagogique.fr
Web : www.latavernepedagogique.fr
Contact Accessibilité Handicap :
accessibilite@latavernepedagogique.fr

Le Manifeste de l'Inventeur

L'Équipage (Public Cible)

Particuliers et
Professionnels

Salariés et
Demandeurs d'emploi

Futurs formateurs
(internes ou externes)

Experts métiers, Managers,
Tuteurs, Coaches, et
Animateurs d'ateliers

Ouvert à tous les profils souhaitant
transmettre une expertise.



Les Clés d'Amorçage (Prérequis)

Clés
Pédagogiques :
Avoir un projet de
transmission de
compétences.

Aisance avec les
outils informatiques
de base.

Clés Techniques
(Spécifique au
distanciel) :

Ordinateur récent,
connexion internet
stable, casque-micro
avec annulation de
bruit, webcam
fonctionnelle.



L'Équation de la Réussite

Objectifs Pédagogiques

1. Positionnement
& Offre

2. Cadre Légal
& Fiscal

3. Stratégie
Commerciale

4. Pilotage
& Qualité

Créer un persona
du client idéal.
Rédiger une proposition
de valeur unique et
un elevator pitch.

Choisir le statut
juridique/fiscal adapté.
Calculer son TJM et
construire sa grille
tarifaire.

Créer ses outils
(plaquette, LinkedIn).
Élaborer une stratégie
de prospection.
Mener un entretien.

Mettre en place la gestion
administrative/facturation.
Démarrer une démarche
qualité (prémices Qualiopi).

Livrables Opérationnels



Le Moteur à 4 Temps : Les Blocs de Compétences

- Analyser son expertise et sa niche.
- Construire une offre différenciante.
- Définir sa proposition de valeur unique.

Bloc 1 :
Bâtir son projet
et sa marque

Bloc 2 :
Cadre légal
et financier

- Choisir le statut juridique et fiscal.
- Définir la stratégie tarifaire.
- Comprendre les obligations (DA, facturation).

- Créer des outils de communication.
- Développer la prospection.
- Maîtriser l'entretien de vente.

Bloc 3 :
Marketing et
commercial

Bloc 4 :
Organiser et
développer

- Outils de gestion quotidienne.
- Initier une démarche qualité.
- Bâtir un plan de pérennisation.



L'Atelier d'Assemblage : Les Fondations

Jour 1 (7h) : Offre de Valeur

Jour 2 (7h) : Cadre Légal et Financier

Matin

De l'Expertise à l'Indépendant

- Motivation et Positionnement
- Identifier sa Niche et ses Cibles

Après-midi

L'Offre Irrésistible

- Structurer son Offre
- Proposition de Valeur Unique (Elevator pitch)

Matin

Statut Juridique & Fiscal

- Panorama des Statuts
- Obligations Spécifiques (DA, TVA, RC Pro)

Après-midi

Tarifs & Rentabilité

- Stratégie Tarifaire et calcul TJM
- Business Plan Simplifié



L'Atelier d'Assemblage : Le Moteur Commercial

Jour 3 (7h) : Marketing et Communication

Jour 4 (7h) : Prospection et Vente

Matin

Outils de Communication

- Marque Personnelle (branding)
- Supports Essentiels (plquette, portfolio)

Après-midi

Visibilité Digitale

- Valoriser son Expertise (LinkedIn, site)
- Stratégies de Contenu (initiation SEO)

Matin

Identifier et Prospecter

- Identifier ses Clients Potentiels (RH, OF)
- Prise de Contact (email, appel, réseau)

Après-midi

L'Entretien et la Vente

- L'Entretien Commercial et traitement des objections
- Transformer et Fideliser (proposition, devis)



L'Atelier d'Assemblage : Pareil au Décollage



Jour 5 (7h) : Gérer et Développer son Activité

Matin : Pilotage & Qualité

- Gestion Quotidienne (temps, facturation, suivi)
- Démarche Qualité du Formateur (Qualiopi simplifié, process clés)

Après-midi : Anticipation & Pérennisation

- Développer son Offre (veille, nouvelles formations, partenariats)
- Bilan, Plan d'Action et Clôture (feuille de route, évaluation)

Le Sélecteur de Cadence : Choisissez votre Format



Format 2 Jours (14h)
Les Clés de la Création

Focus : Les fondations absolues.

Modules Activés : J1 (Offre, Niche, Elevator Pitch) + J2 allégé (Panorama statuts, Calcul TJM) + Initiation (Supports clés, identification cibles, email prospection).

Format 3 Jours (21h)
Offre, Statut et Communication Efficace

Focus : L'arsenal complet pour attirer les clients.

Modules Activés : J1 complet + J2 complet + J3 complet (Visibilité, Marque) + Module 4.1 (Identification clients) et Plan d'action marketing.

Format 5 Jours (35h)
Expert en Lancement et Développement

Focus : La machine de guerre totale.

Modules Activés : L'intégralité du programme (Jours 1 à 5), incluant la vente approfondie, Qualiopi et la pérennisation.

L'Arsenal de l'Ingénieur : Outils et Ressources



La Matrice Numérique

- **Classes virtuelles interactives :** Google Meet
- **Collaboration & Brainstorming :** Miro, Klaxoon
- **Création graphique :** Canva
- **Simulations :** URSSAF

La Bibliothèque Mécanique

- **Support de cours complet (PDF)**
- **Mémos & Canevas** (Business Plan, Simulateur TJM, Guides LinkedIn)
- **Accès permanent** plateforme E-learning Moodle & Google Drive

L'Équipement de Terrain

- **Présentiel :** Salles équipées (vidéoprojecteur, paperboard, tables modulables, Wi-Fi)
- **Distanciel :** **Formateur équipé pro** (fibre, webcam HD, casque anti-bruit) avec salles de sous-groupes pour garantir l'engagement

Les Cadrans de Pression : Validation des Acquis



Évaluation Formative
(Pression Continue)

Quand : Tout au long de la formation.
Comment : Exercices pratiques, ateliers de création (pitch, plaquette, email), auto-évaluation guidée, quiz interactifs, feedback immédiat du formateur.



Évaluation Sommative
(Test Moteur Final)

Quand : En fin de parcours.
Comment : Présentation orale du projet formateur (offre, stratégie), rédaction d'un Business Plan simplifié ou proposition commerciale, Quiz final de validation.



Évaluation de Satisfaction
(Télémétrie d'Impact)

Quand : À chaud (fin de session) et à froid (3 mois après).
Comment : Mesurer l'application concrète des acquis et l'impact réel sur le démarrage de l'activité.



Le Système de Guidage : Un Accompagnement de Bout en Bout

- Entretien de positionnement (visio/téléphone) pour calibrer le projet.
- Livret d'accueil détaillé et accès Moodle pour lectures préparatoires.

Chambre 1 : Avant le Lancement
(Préparation)

- Disponibilité continue du formateur expert.
- Accompagnement en temps réel et tutorat synchrone lors des travaux pratiques.
- Espaces collaboratifs pour échanger avec ses pairs.

Chambre 2 : Pendant l'Assemblage
(Tutorat Actif)

- Accès maintenu aux ressources Moodle/Drive pendant 6 mois.
- Intégration au réseau d'anciens participants (mentorat, bonnes pratiques).

Chambre 3 : Après le Décollage
(Soutien Prolongé)



Carburant & Logistique : Tarifs, Financement et Accès

Les Billets d'Embarquement (Tarifs Net de Taxes)



Coût pédagogique horaire moyen :
60,79 € / stagiaire.

Coordonnées de Vol (Lieux & Accès)

- Présentiel : Colmar (locaux partenaires).
- Distanciel : Classe virtuelle synchrone.
- Délai : Inscription toute l'année, accès sous 15 jours.
- Accessibilité : Adaptable PSH (contact : accessibilite@latavernepedagogique.fr).

Les Valves de Financement :
OPCO, Pôle Emploi (AIF), Région, Fonds propres.

L'Envol : Votre Activité Prête à Décoller



Le Brevet de Vol

Délivrance d'une Attestation de fin de formation et de compétences, validant l'assiduité et la réussite aux évaluations.



Télémétrie à 3 Mois (Mesure d'Impact)

Un bilan qualitatif 90 jours après la formation pour mesurer le véritable retour sur investissement dans votre lancement d'activité.



La Garantie de l'Ingénieur

Excellence prouvée par nos taux de réussite, de satisfaction et de recommandation.

Consultez notre document public : [Nos Indicateurs de Qualité et de Résultats](#).