

Formation

Écrivain public : lancer son activité

Blended learning environ 40 heures

- 5 heures d'accompagnement avec votre formateur
- 35 heures de travail personnel et d'étude des ressources de la plateforme



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Blended-learning et accompagnement téléphonique

Le blended learning permet à l'apprenant d'avancer sur son projet en fonction de son besoin et de ses disponibilités. Les ressources mises à disposition sont nombreuses et actualisées. Elles sont disponibles sur internet et appli mobile.

Les supports sont des documents PDF téléchargeables et des vidéos.

L'apprentissage à distance permet également de répondre aux questions de l'apprenant (un tchat est disponible) et de programmer **5 heures d'entretiens individuels avec le formateur.**

L'objectif est de permettre de garder le lien entre le stagiaire et le formateur tout au long du parcours d'apprentissage

Démarche qualité

Le protocole de formation et les outils développés par The Talks permettent de garantir une qualité constante des prestations.

Avant chaque formation, le formateur s'entretient individuellement avec l'apprenant pour comprendre son besoin et valider son projet.

Le formateur est un expert. Dans le cadre de cette formation, il s'agit d'un entrepreneur.

Évaluation

Si le stagiaire suit l'intégralité de la formation, il obtient un certificat de réalisation.

Offert

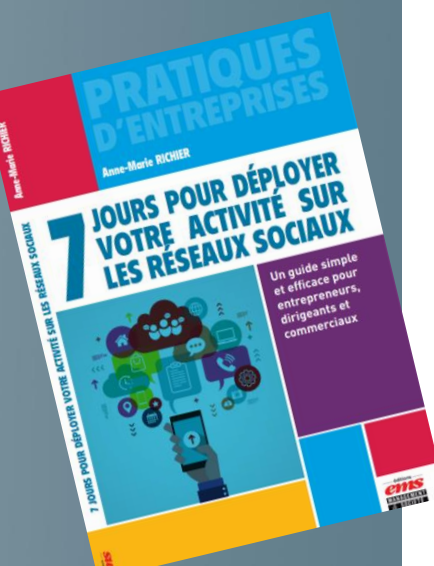
Vous recevrez par courrier le livre « 7 jours pour déployer votre activité sur les réseaux sociaux » publié chez EMS par Anne Marie Richier

Personnes en situation de handicap

Il est important de nous contacter ou de nous prévenir lors de votre entretien avec le conseiller.

Les documents rédigés ont une police 12 et des intervalles de ligne de 1,5.

Les vidéos développées par The Talks sont sous-titrées.



OBJECTIFS FORMATION ÉCRIVAIN PUBLIC

La formation permet de connaître tous les éléments à créer et étudier avant de s'engager dans le lancement de son activité d'écrivain public.

OBJECTIFS & COMPÉTENCES

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ✓ Connaître les missions de l'écrivain public
- ✓ Connaître l'écosystème de l'écrivain public
- ✓ Comprendre les demandes des clients
- ✓ Rédiger des courriers conformes à la demande du client et respectant les règles
- ✓ Faire un CV
- ✓ Rédiger son business plan
- ✓ Faire les démarches pour se lancer

CIBLES

Toute personne ayant envie de se lancer comme écrivain public.

PRÉREQUIS

Avoir un projet entrepreneurial.

FIN DE FORMATION

Certificat de réalisation si le stagiaire a ouvert tous les éléments de la formation et effectué tous les accompagnements.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Connaître le métier d'écrivain public - environ 4 heures

Objectif : Comprendre l'écosystème et les missions

- Définition du métier et missions
- Rémunération
- Associations d'écrivains publics
- 1 travail personnel à effectuer
- 1 accompagnement téléphonique

Produire un écrit - environ 11 heures

Objectif : Rédiger des courriers conformes à la demande du client et respectant les règles

- Différents types d'écrits demandés par les clients
- Mener un entretien
- 9 documents différents à produire
- 1 accompagnement téléphonique

Utiliser les outils numériques - environ 5 heures

Objectif : Utiliser les outils numériques dans son quotidien

- Canva
- Sites institutionnels & écosystème associatif
- LinkedIn
- 1 document à rédiger
- 1 accompagnement téléphonique

Lancer son activité - environ 20 heures

Objectif : Rédiger un business plan

- Rédiger son business plan (projet, marché, équipe, concurrents...)
- Faire ses matrices
- Aspect juridique
- Aspect financier
- Formalités de lancement
- 1 document à rédiger
- 2 accompagnements téléphoniques

CHARTRE QUALITÉ

The Talks s'engage à :

Expliquer **clairement les objectifs de la formation** et préciser le public visé à toutes les personnes faisant la demande directement ou indirectement (site internet, distribution ou envoi du guide de formation, prise de rendez-vous physique et téléphonique).

- Accompagner les apprenants dans leur formation afin qu'elle se réalise dans un **environnement positif**, permettant ainsi une **assimilation plus aisée des connaissances** et favorisant leur **employabilité**.
- Mettre à disposition tous les **moyens techniques et humains** nécessaires au bon déroulement de la formation tel que défini dans la convention de formation.
- Employer des **formateurs experts** dans le domaine concerné grâce à leur expérience professionnelle, leurs qualifications, leurs formations continues (séminaires, Mooc, FOAD...) et/ou leurs publications et recherches (articles, livres...).
- Porter à la connaissance des demandeurs les dernières formations, CV et les diverses **compétences des formateurs**.
- **Adapter annuellement la formation** en fonction des évolutions du marché et de ses acteurs, des remontées des apprenants (questionnaire après la formation et entretien téléphonique réalisé 6 mois après la formation).
- Prendre en considération les **appréciations des apprenants** précédents (questionnaires) dans l'organisation de la formation, dans sa mise à jour et dans le contrôle des compétences pédagogiques du formateur...



DÉMARCHE



Discutons !

Pour connaître votre projet professionnel et pour vérifier l'adéquation de notre formation avec vos objectifs.

Planifions la session de formation ensemble.

Réalisons la convention de formation, étudiez-la, choisissez le bon organisme.

Vous validez la formation chez The Talks ?

Notre formateur vous appelle pour un entretien individuel, pour vous connaître et réfléchir avec vous aux problématiques à aborder lors de la formation.



La formation commence

Vous accédez à la plateforme 7/7 et 24/24 après avoir reçu vos identifiants et **votre convocation** (reçue par email).

Le formateur reste accessible par messagerie pour répondre à vos questions. De plus, vous avez droit à des entretiens téléphoniques avec lui tout au long de la formation.



La formation se termine

1. Vous répondez à notre questionnaire de fin de formation.
2. Vous recevez votre certificat de réalisation (si vous avez lu tous les documents et fait les exercices).

Au bout de 6 mois environ

Si vous avez donné votre accord, nous vous appelons pour faire le point sur ce que vous a apporté la formation.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Les présentes conditions générales de vente détaillées ci-dessous précisent les droits et obligations de la société The Talks SAS et de son client dans le cadre d'une prestation de formation ou de conférence réalisée par The Talks SAS, au capital de 1000€ et immatriculée 881 740 062 00016 RCS Toulon.

Numéro de déclaration : 93830605283

Désignation

The Talks est un organisme de formation.

Le client est une personne physique ou morale ayant passé une commande de formation à The Talks.

Le stagiaire est la personne qui participe à la formation.

Une formation inter-entreprises regroupe des stagiaires issus de différentes entreprises.

Une formation intra-entreprise regroupe des stagiaires issus d'une seule et même entreprise.

Les OPCO sont les opérateurs de compétences.

Le contrat ou la convention de formation est un document signé par le client pour valider sa demande de formation par The Talks.

Objet

La commande d'une prestation auprès de The Talks SAS par le client implique l'adhésion complète et sans réserve du client aux présentes conditions générales de vente.

Conditions financières, règlements et modalités de paiement

Si le client est une personne physique, les prix sont indiqués en euros et TTC.

Si le client est une personne morale, les prix sont indiqués en euros et hors taxes, la TVA au taux en vigueur est donc rajoutée.

Un acompte est demandé à la signature de chaque convention de formation ou contrat (sauf en cas de prise en charge CPF, OPCO ou Pôle Emploi). Cet acompte est à régler par le client avant le début de la prestation. Le cas échéant, The Talks se réserve le droit de refuser la présence du client à la formation, sans mise en demeure préalable.

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de la facture. En cas de formation longue (plus d'un mois), des factures mensuelles sont envoyées.

Toute somme non payée à échéance entraîne l'application de pénalités d'un montant égal à 3 fois le taux d'intérêt légal et d'un forfait de 150 euros HT pour couvrir les frais de mise en demeure.

En cas de règlement par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), The Talks s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

En cas de prise en charge partielle par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Le client s'engage à payer la partie à sa charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), The Talks s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

Annulation, absence d'une formation, obligations et force majeure

Pour le client

Toute formation présentielle annulée entre le 11^{ème} jour et le 20^{ème} jour ouvré avant le 1^{er} jour de formation engendrera une retenue de 50% du tarif global de la formation. Toute formation présentielle annulée 10 jours ouvrés avant le début de la formation, doit être payée en intégralité.

Les formations en e-learning sont payables en avance.

Toute formation (présentielle ou e-learning) commencée est intégralement due par le client ou l'OPCO.

Pour The Talks

The Talks est tenu par une obligation de moyens et non de résultat.

- Formation non commencée devant être annulée : The Talks se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants, de problème technique ou logistique ou de force majeure et ce sans aucune indemnité. Dans ce cas, le client est prévenu par email ou appel téléphonique. Le client est intégralement remboursé des sommes déjà versées à The Talks ou une solution alternative est proposée au client pour que la formation se déroule malgré tout.
- Formation déjà commencée devant être annulée : L'organisme met tout en œuvre pour permettre aux stagiaires d'effectuer leur formation. Toutefois, The Talks se réserve le droit d'arrêter tout stage commencé si les conditions sanitaires et sécuritaires ne sont pas optimales ou si les conditions techniques ne le permettent pas.

En effet, The Talks ne saurait être tenu responsable en cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou de force majeure (par exemple maladie de plusieurs membres du personnel en même temps, accident du formateur, conflits sociaux externes à The Talks, catastrophe naturelle, interruption des télécommunications, incendie... tout autre motif non contrôlable par The Talks). Dans ce cas, The Talks cherchera un moyen de poursuivre la formation sans coût supplémentaire pour le stagiaire (par exemple en e-learning, classe virtuelle...).

Rétractation

L'achat d'une formation e-learning sur le site internet The Talks constitue un achat à distance, le client personne physique agissant en tant que consommateur bénéficie, en vertu de l'article L.121-21 du Code de la Consommation, d'un droit de rétractation de 14 jours à compter de la date de la commande. Ce droit de rétractation ne fonctionne plus dès lors que le client a commencé à utiliser la formation e-learning avant la fin du délai de rétractation. Le client qui souhaite utiliser son droit de rétractation dans les 14 jours impartis doit envoyer un email à bonjour@thetalks.fr pour en bénéficier et ainsi annuler sa commande.

L'achat d'une formation en présentielle étant plus long et devant faire l'objet d'une signature par le client, personne physique, il ne rentre pas dans le cadre légal L.121-21 du Code de la Consommation et ne saurait faire l'objet d'un droit de rétractation.

Convocation et attestation

La convocation à la formation est envoyée par email au client, elle indique la date, le lieu ainsi que la durée quotidienne de la formation.

Une attestation de suivi de formation est envoyée par email aux stagiaires uniquement s'ils ont participé à l'intégralité de la formation.

Propriété intellectuelle

Tous les documents utilisés en formation, supports pédagogiques et divers contenus constituent des œuvres originales protégées par la propriété intellectuelle. Le client et le stagiaire n'ont pas le droit de les réutiliser ni de les reproduire sans l'autorisation expresse de The Talks.

Descriptif et programme des formations

Les contenus des programmes sont fournis à titre indicatif. Ils peuvent être modifiés selon le profil des stagiaires, leur expérience et leurs besoins.

Certaines formations sont accessibles à des personnes ayant des connaissances préalables. Ces prérequis sont toujours notés et il appartient au client de vérifier qu'il rentre bien dans ce panel de compétences. Il doit contacter The Talks pour toute question. The Talks ne peut être tenu responsable d'une éventuelle inadéquation entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

Durée de mise à disposition des formations sur la plateforme de E-Learning

Les contenus des programmes sont à disposition pour une durée pouvant aller de 1 mois à 6 mois selon le type de formation (par défaut 3 mois). La durée d'accessibilité vous est précisée lors de la remise de vos codes personnels d'accès à la plateforme.

Confidentialité

The Talks et le client s'engagent à garder confidentielles les informations échangées entre eux. Mais le client s'il est une personne morale accepte d'être cité comme faisant partie des clients de The Talks qui peut mentionner son nom dans ses publicités ou auprès de ses partenaires commerciaux ou institutionnels. Si le client refuse il doit alors en informer The Talks dans un courrier recommandé ou cela doit être mentionné dans le contrat ou la convention.

Protection et accès aux données à caractère personnel

The Talks s'engage à ne pas communiquer les données de ses clients. Les données à caractère personnel récoltées le sont à des fins de traitement des contrats.

Le stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification et de rectification des données le concernant. Il peut exercer ce droit en contactant annemarie@thetalks.fr

Juridiction compétente

Le présent contrat est régi par le droit français. Les parties chercheront avant toute procédure une solution amiable aux différends qui pourraient survenir.

A défaut de solution amiable, tout litige survenant suite à l'exécution du présent contrat sera soumis à la seule compétence des tribunaux de Toulon. Le client ne peut pas entamer une procédure plus de 6 mois après la signature du devis.

Médiation

Conformément à l'article L. 612-1 du Code de la consommation, dans un délai d'un an à compter de sa réclamation écrite, le consommateur, sous réserve de l'article L.152-2 du code de la consommation, a la faculté d'introduire une demande de résolution amiable par voie de médiation, auprès de : SAS Médiation Solution - 222 chemin de la bergerie 01800 Saint Jean de Niost

Site : <https://www.sasmediationsolution-conso.fr>

Email : contact@sasmediationsolution-conso.fr

CGV rédigées le 20 mars 2020 / mises à jour le 14 juin 2021

L'EXPERTE DÉDIÉE À CE PROGRAMME



Anne-Marie Richier
Consultante marketing
Zigzag Marketing

Anne-Marie est consultante marketing pour Zigzag Marketing.

Elle est aussi l'auteur de deux ouvrages : "Le marketing des TPE à l'heure de la transformation digitale" paru chez L'Harmattan et "7 jours pour déployer votre activité sur les réseaux sociaux" paru chez EMS.

Écrivain public pendant 2 ans, elle a reçu de nombreuses demandes de formation. C'est pour cette raison que cette formation a été développée : permettre à tous de connaître les bases pour lancer son activité d'écrivain public.

L'objectif visé par cette formation est de permettre aux futurs écrivains publics de connaître tous les éléments importants dès le départ et de donner toutes les chances de réussite à leur projet.



RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Anne Marie Richier
annemarie@thetalks.fr
06-23-80-31-02
www.thetalks.fr