

Formation : Créer sa formation en ligne et la vendre avec succès

PUBLIC VISÉ

La formation et la certification s'adressent à un public d'experts et de consultants souhaitant transmettre leurs connaissances en créant et commercialisant une offre de formation en ligne.

PRE-REQUIS

- Etre installé depuis plus de 12 mois et avoir déjà proposé ses prestations auprès de plusieurs clients.
- Avoir un projet de formation en ligne et une expertise dans un domaine pour transmettre ses connaissances.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Elaborer un cahier des charges d'une offre de formation digitalisée
- Mettre en œuvre la digitalisation d'une offre de formation
- Promouvoir et développer une offre de formation digitalisée



Durée : 35h dont 25h en distanciel synchrone avec une formatrice.



Tarif : 3900 Eur



Formation Intra : Parcours individuel et personnalisable



Sanction : Une attestation de fin de formation est remise à l'issue de la formation

LE PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module 1 - Poser les fondations de votre formation – Construisez votre offre de formation

1 : Déterminer vos éléments différenciateurs

- Poser votre vision long terme
- Définir votre mission
- Définir vos éléments différenciateurs

2 : Cibler votre client idéal

- Déterminer votre client idéal
- Définir les besoins de votre cible

3 : Construire votre offre de formation digitale

- Définir le type de formation que vous souhaitez délivrer
- Définir le mode de délivrance de votre formation
- Définir le mode d'interaction que vous souhaitez avoir avec vos stagiaires
- Définir les besoins et ressources nécessaires

4 : Élaborer le tarif de votre formation

- Se fixer des objectifs chiffrés
- Définir ses coûts liés à la formation
- Utiliser l' "outil pricing" pour élaborer ses tarifs

Module 2 : Concevoir et animer votre formation en ligne

1 : Concevoir sa formation

- Elaborer votre plan de formation en fonction du type de formation
- Construire les modules de votre formation en fonction des objectifs pédagogiques

2 : Choisir vos outils pour votre formation en ligne

- Connaitre les différents types d'outils utiles pour votre formation
- Définir les différents outils dont vous aurez besoin pour votre formation
- Choisir les outils qui répondront au mieux à vos besoins

3 : Animer votre formation

- Favoriser l'engagement de vos apprenants
- Savoir faire face aux imprévus et problèmes de connexion des outils

Module 3 - Promouvoir et vendre sa formation en ligne

1 : Trouver vos futurs clients

- Connaitre les habitudes de recherche de votre public cible
- Connaitre les stratégies de communication digitale pour activer les 3 leviers de communication (Notoriété, Image, conversion)

2 : Attiser l'intérêt de vos prospects

- Identifier les supports de communication digitale en fonction de vos besoins et objectifs
- Définir votre propre système de communication et vos éléments différenciateurs
- Sélectionner les supports de création de contenu et connaitre les bonnes pratiques pour attirer vos clients idéaux
- Rédiger votre proposition de valeur

3 : Convertir vos prospects en clients

- Créer et optimiser votre site internet et générer du trafic (SEO, Blog, Réseaux sociaux, référencement, Ads)
- Créer un leadmagnet adapté à votre cible et mettre en place une suite d'email efficace pour créer un lien avec vos prospects et les amener jusqu'à vos offres
- Organiser des événements de conversion en ligne / Webinaire

4 : Analyser et optimiser vos actions de communication

- Définir les indicateurs à suivre pour analyser et optimiser sa stratégie de communication
- Savoir suivre les tendances du marketing digital et les adapter à son offre de formation

VOS FORMATRICES

Agnès DUVENT

Fondatrice de PRO'Pulse Gestion & Formatrice spécialisée dans la gestion et l'accompagnement des organismes de formation

Entrepreneure depuis plus de 6 ans maintenant, elle mets son expérience en pilotage et en gestion d'entreprise au service de la décision stratégique des formateurs, coachs et consultants.

Elle leur propose des outils et méthodes d'organisation et de gestion personnalisés afin de sécuriser leur entreprise et de grandir avec elle sereinement.

Sa spécialité : les prestataires de formation qu'elle forme et accompagne au quotidien dans leur gestion, leur organisation mais aussi leur développement vers la certification et la digitalisation.

Hélène GAZULL

Depuis plus de 9 ans maintenant, Hélène est la partenaire com' des entrepreneur.e.s multifonctions. Elle sait quels sont les challenges que doit relever un entrepreneur au quotidien et qu'il ne suffit pas d'être expert dans son domaine. Il faut aussi être un peu comptable, un peu commercial, un peu juriste, un peu RH, un peu marketeur et un peu communiquant aussi.

Alors, elle a décidé de former et d'accompagner les entrepreneurs afin de leur permettre de générer plus de revenus et (re)trouver leur indépendance financière sans sacrifier leur équilibre de vie grâce à la communication digitale.

Et Hélène le fera avec une bonne dose de bonne humeur !

Plutôt enthousiaste de nature, elle vous apportera toute son expertise avec décontraction et rigolades...

Son leitmotiv : On peut être efficace sans se prendre trop au sérieux !

L' ORGANISATION

Nous mettons tout en œuvre pour vous répondre dans les 72 heures.

Un rendez-vous découverte via zoom vous sera proposé afin de nous permettre de cerner vos attentes et besoins et ainsi adapter votre parcours de formation.

Les pré-requis seront validés lors de cet entretien.

Une fois votre inscription validée, vous aurez accès à la plateforme de formation ainsi qu'à nos agendas. Vous pourrez ainsi programmer vos dates de session à votre rythme.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Formation en visio conférence via l'application Zoom,
- Documents supports de formation partagés via une plateforme de formation .
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Travail personnel et exercices à réaliser
- Mise à disposition en ligne de ressources et documents supports au cours de la formation.

DISPOSITIF DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

- Outil Trello ou Notion pour le suivi de la formation
- Relevés de fréquentation et de connexion.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation de fin de formation

ACCESSIBILITÉ

Toutes nos formations sont accessibles et envisageables pour les personnes en situation de handicap.

Contactez Agnès DUVENT-
agnes@propulsegestion.fr afin d'adapter au mieux la formation selon vos besoins spécifiques.

FINANCEMENTS POSSIBLES

Pour toute demande de financement, veuillez nous en faire la demande lors de l'entretien découverte afin de constituer un dossier de demande de prise en charge auprès de votre FAF ou votre OPCO.

CONTACTS



06 92 24 45 56



agnesduvent@propulsegestion.fr

V-01-2024