

# Accompagnement 360° sur 3 mois « Créer son offre de formation en ligne »

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Public visé :

**Les créateurs de formation** : formateur, consultant, indépendant, coach, chef de projet ou responsable de formation en organisme de formation, qui ont pour projet de créer une formation en ligne ou qui souhaitent digitaliser une formation habituellement animée en présentiel.

### Objectifs pédagogiques :

À la fin de cette formation, les apprenants seront capables de :

- ✓ Définir une offre de formation à succès et un programme d'accompagnement.
- ✓ Connaître les différentes modalités pédagogiques d'une formation en ligne.
- ✓ Choisir les outils et méthodes pédagogiques adéquats.
- ✓ Préparer ses contenus de formation dans les règles de l'art du e-learning.
- ✓ Appliquer les concepts et recommandations pédagogiques majeurs dans son offre de formation.
- ✓ Créer des contenus de formation (vidéos, supports de présentation, etc.).
- ✓ Paramétrer la plateforme de formation et le tunnel de vente de leur formation.
- ✓ Connaître les tunnels de vente les plus efficaces.
- ✓ Savoir paramétrer toutes les pages d'un tunnel de vente (de la page de capture email à la page de bon de commande) et les séquences de mail.
- ✓ Maîtriser les techniques d'animation d'un programme de formation en ligne.
- ✓ Savoir recueillir les retours des participants pour enrichir la formation et garantir la satisfaction clients.
- ✓ Appréhender la notion d'amélioration continue de la formation à succès et continuer à faire évoluer sa formation à succès.

## **“Lancer votre formation a succès en ligne” et “Créer sa formation en ligne de zéro”**

- Créer une offre attractive
- Définir son avatar apprenant
- Définir la promesse et les objectifs pédagogiques
- Créer le programme de la formation
- Choisir l'accompagnement adapté
- Fixer le prix de l'offre de formation
- Définir le parcours apprenant
- Définir l'écosystème de formation
- Créer le synopsis de la formation
- Créer les contenus pédagogiques
- Réaliser et monter des vidéos pédagogiques et marketing
- Paramétrer une plateforme de formation de type Learnlybox
- Intégrer les contenus de formation
- Créer un tunnel de vente
- Lancer son offre de formation à succès
- Faire de la publicité sur sa formation
- Utiliser les stratégies de marketing digital pour promouvoir sa formation
- Animer sa formation
- Évaluer et améliorer sa formation

## **“Tutoriel Canva - Créer des e-books, présentations et visuels design facilement”**

- Créer un support de formation sur Canva
- Créer un e-book
- Créer un post original pour les réseaux sociaux
- Créer une checkliste
- Télécharger et partager son travail Canva
- Présenter directement depuis Canva
- Commander ses productions Print sur Canva

## **“Tutoriel Genially - Créer des contenus interactifs”**

- Créer des contenus interactifs avec Genially
- Utiliser Genially efficacement dans leurs formations e-learning
- Intégrer et partager un Genially dans une formation, sur leur site internet et sur les réseaux sociaux.

## **“Tourner des vidéos comme un pro”**

- Connaître les formats de vidéos à utiliser
- Créer des vidéos de qualité avec le bon matériel
- Présenter les bons sujets en vidéo
- Structurer les contenus vidéos

## **“Animer des classes virtuelles engageantes”**

- Choisir les outils pour les classes virtuelles
- Concevoir une classe virtuelle interactive et dynamique.
- Adopter une posture de formateur 3.0 pour animer une classe virtuelle.
- Maîtriser les différentes étapes de préparation d'une classe virtuelle réussie.

## Prérequis :

Avoir un projet de vente en ligne de formation, de création de formation digitale ou de digitalisation d'une formation présentielle.

## Durée et modalité d'organisation :

**Durée :** L'accompagnement 360° dure 3 mois.

### La durée de formation est estimée à 75 heures incluant :

- La consultation des vidéos et contenus de formation en ligne (environ 24 heures).
- La participation aux Ateliers Pratiques (12 heures).
- La participation ou la consultation des replays des masterclasses (12 sessions de 1h en moyenne, soit minimum 12 heures).
- Les échanges individuels d'une durée de 6 heures maximum.
- Le passage à l'action pour créer sa formation en ligne en suivant les conseils et en réalisant les activités proposées à chaque étape de l'accompagnement (20 heures environ).

## Horaires :

- Pour les formations en autonomie : à la discrétion des apprenants.
- Pour les sessions de formation individuelle : sur rendez-vous.
- Pour les masterclasses : 1 fois par semaine, horaires fournis un mois en avance (généralement le jeudi à 14h).
- Pour les ateliers pratiques : 1 fois par semaine, horaires fournis un mois en avance (généralement le mardi à 11h).

**Organisation :** A distance, en autonomie ou en visio-conférence sur Zoom.

## DÉROULÉ / CONTENU DE LA FORMATION : **Lancer votre formation à succès en ligne**

### **Introduction**

#### **Module 1 : Définissez votre Offre**

Vous définirez et validerez le périmètre, les paramètres et le programme de votre formation grâce à un canevas de questions.

#### **Module 2 : Sélectionnez et créez vos contenus de formation**

Vous choisirez les outils pertinents pour votre formation et vous créerez vos contenus grâce à des trames pédagogiques et des aides techniques.

#### **Module 3 : Préparez votre stratégie et lancez votre projet**

Vous intégrerez vos contenus sur la plateforme de formation et préparerez votre lancement selon la meilleure stratégie et via différents canaux de diffusion.

#### **Module 4 : Animez et améliorez votre formation**

Vous aurez à cette étape toutes les techniques d'animation pour faire de votre formation un succès et rendre vos participants satisfaits. Cette étape vous permettra également d'améliorer en continu votre formation et de l'enrichir au fil du temps.

---

## **Déroulé de la formation sur 3 mois**

### **Semaine 1 :**

Les participants découvrent les grandes tendances de la formation en ligne et les coulisses d'un business de formation en ligne.

### **Semaine 2 :**

La semaine 2 est consacrée à la création de l'offre de formation et de la page de vente.

### **Semaine 3 :**

La semaine 3 est dédiée à la conception pédagogique de l'offre de formation. On va d'abord créer ensemble le synopsis de votre formation, et ainsi déterminer toutes les étapes et les composants du parcours d'apprentissage.

### **Semaine 4 :**

L'apprenant choisit les outils et les méthodes pertinents pour créer ses contenus de formation.

### **Semaine 5 :**

On établit le plan d'action pour créer les contenus de formation de manière optimisée. Les apprenants ont un rétroplanning à disposition pour créer les contenus.

### **Semaine 6 :**

On définit la stratégie d'animation du parcours de formation. Puis on établit la stratégie d'évaluation de la formation, afin d'améliorer et d'enrichir régulièrement la formation.

### **Semaine 7 :**

Un point est réalisé sur la stratégie de lancement d'une offre de formation, et sur les tunnels de vente.

### **Semaine 8 :**

Cette semaine est consacrée au lancement de l'offre de formation. Les participants apprennent à créer un tunnel de vente et les pages essentielles à créer pour lancer rapidement leur formation.

### **Semaine 9 :**

Les apprenants découvrent l'art du copywriting comment animer les ventes grâce à des séquences de mail automatisées.

### **Semaine 10 :**

Les techniques d'acquisition de prospects et les stratégies commerciales sont abordées pour permettre de choisir les plus appropriées pour chaque apprenant. En fin de séance, on établit un plan d'action concret qui répertorie les actions qu'il reste à faire pour pouvoir lancer la formation sereinement.

### Semaine 11 :

Cette semaine est l'occasion de se retrouver quelques jours après le lancement de l'offre de formation pour répondre à toutes les questions techniques et pratiques.

### Semaine 12 :

Cette dernière semaine porte sur un ou plusieurs sujets spécifiques selon les besoins et demandes remontées par les apprenants en fonction de leur niveau d'avancement dans le projet.

## Créer sa formation en ligne de zéro

### Introduction

#### Module 1 : La création d'une offre de formation

Suivez la naissance d'une offre de formation e-learning à partir d'un exemple concret (ici le sujet utilisé sera "Créer son business de formation en ligne") et créez la vôtre, depuis la définition de votre avatar jusqu'à la fixation du prix.

#### Module 2 : Créer ses contenus de formation

Une formation réussie doit résoudre une problématique précise, mais si en plus elle offre une expérience d'apprentissage agréable à l'apprenant, c'est le succès garanti ! De la création des supports aux vidéos, en passant par les visuels, découvrez comment ça se passe en coulisses et faites de même pour votre programme.

#### Module 3 : Le lancement d'une formation digitale

Votre offre est maintenant prête à être commercialisée. C'est le moment d'intégrer les contenus choisis sur la plateforme de votre choix (l'outil utilisé dans cet exemple est Learnybox, recommandé par Boost Your Learning), de définir votre stratégie de lancement et de préparer votre tunnel de vente pour attirer vos premiers prospects et clients.

#### Module 4 : Animer et améliorer sa formation

Pour attirer des clients satisfaits et une pluie de recommandations, une formation doit être à la fois efficace et évolutive. Dans cette dernière étape, vous allez découvrir comment animer, évaluer et améliorer votre formation pour un rendu professionnel et une expérience unique pour vos apprenants.

## Masterclasses

Les sujets des masterclasses sont connus des participants au minimum 4 semaines en avance.

### Tutoriel Canva

1. Introduction
2. Tour d'horizon de Canva
3. La philosophie de Canva
4. Quelques exemples
5. Méthode pour utiliser Canva efficacement
6. Créer un support de formation
7. Créer un e-book
8. Créer un post original pour les réseaux sociaux
9. Créer une checkliste
10. Télécharger et partager son travail Canva
11. Présenter directement depuis Canva
12. Commander ses productions Print sur Canva
13. Conclusion

### Animer des classes virtuelles engageantes

1. Introduction
2. Classe virtuelle, webinaire, masterclass : c'est quoi la différence ?
3. Pourquoi animer des classes virtuelles
4. Les étapes de création d'une classe virtuelle réussie
5. Retours d'expériences d'animation de classes virtuelles
6. Choisir les outils pour tes classes virtuelles
7. Concevoir sa classe virtuelle engageante
8. Animer sa classe virtuelle
9. Conclusion
10. Pour aller plus loin
11. Bonus

### Tutoriel Genially

1. Introduction
2. Tour d'horizon de Genially
3. Prendre en main Genially
4. Quelques exemples
5. La philosophie de Genially
6. Méthode pour utiliser Genially efficacement
7. Intégrer et partager un Genially
8. Conclusion

### Tourner des vidéos comme un pro

1. Introduction
2. Pourquoi faire de la vidéo
3. Quels formats de vidéos utiliser
4. Le matériel pour créer des vidéos de qualité
5. Les sujets à présenter en vidéo
6. Comment structurer tes contenus vidéos
7. On passe à l'action !
8. Conclusion
9. Bonus
10. Pour aller plus loin

## Moyen d'encadrement (Formateurs) :

Les formateurs référents peuvent être contactés par e-mail, appel, visio-conférence, WhatsApp ou grâce aux zones de commentaires sous chaque sous-partie de la formation en ligne. Les apprenants bénéficient de 4 sessions individuelle d'une heure et demie avec un formateur dédié en plus des masterclasses et des ateliers pratiques.

## Moyens pédagogiques et techniques :

### Sur les formations en autonomie

- Vidéos courtes et passage à l'action
- Répartition pédagogique : 70% de théorie, 30% de passages à l'action
- Participation active et expérimentation des apprenants privilégiées
- Exercices pratiques : templates et modèles pour passer à l'action
- Outil d'analyse et modèles fournis pour faciliter l'avancement du projet
- Apports méthodologiques et concepts théoriques en vidéo avec des exemples puis passage à l'action proposé.

### Sur les ateliers pratiques et les masterclasses

- Ateliers pédagogiques pour s'approprier en direct les outils, techniques et stratégies de formation.
- La participation active des apprenants est privilégiée.
- Micro & caméra ouverts afin de laisser les participants poser toutes leurs questions en direct dans un cadre convivial et bienveillant.
- Replay disponible dans l'espace de formation, pour retravailler les sessions plus tard.

## Éléments matériels de la formation :

- Un espace personnel de formation en ligne accessible à vie et 24h/24 7j/7 enrichi au fur et à mesure des avancées du projet et des besoins des participants. Suivi précis de la progression des apprenants avec relevé du nombre de connexions et d'heures de formation.
- Ressources pédagogiques téléchargeables.
- Vidéos, contenus interactifs, quiz, exercices pratiques.
- Agents IA, prompts IA, et agent dédié spécifiquement au projet des apprenants.
- En plus du formateur, les participants bénéficient du support d'un référent Boost Your Learning pour répondre à toutes leurs questions.

## Modalités d'organisation :

- Échange de documents par mail pour l'envoi des avancées du projet.
- Echanges réguliers au moment où l'apprenant en a besoin par mail ou par WhatsApp.

---

## Modalités de suivi et d'évaluation :

- Auto-évaluation en ligne en début de formation (en autonomie)
- Suivi de la formation de l'apprenant - doit suivre 80% de la formation pour la valider
- Les participants bénéficient d'une fiche synthèse de leur projet et leurs avancés suite à la session individuelle.
- Les ateliers pratiques et les masterclasses se déroulant en groupes restreints, les participants bénéficient donc d'une évaluation constante selon les critères suivants :

## Critères d'évaluation :

### Définir son offre de formation pour la créer et la lancer rapidement

- Le candidat doit démontrer sa capacité à appliquer les concepts de définition d'une offre de formation en l'appliquant pour un de ses projets de formation.
- Il fait preuve de rigueur et de détail pour définir son offre de formation.
- Il est capable de déterminer précisément ce qu'il va apporter à ses apprenants.
- Il définit précisément son avatar et sait se mettre à sa place pour créer l'offre.
- Il établit une promesse impactante d'où découle son programme de formation, l'accompagnement et le prix.

### Créer le contenu d'une formation digitale pour mettre en ligne son dispositif de formation

- Le candidat doit démontrer sa capacité à prendre les bonnes décisions pour créer sa formation en ligne.
- La formation digitale du candidat doit être engageante et attractive et doit mixer plusieurs modalités et formats pédagogiques.
- Le synopsis de la formation du candidat doit être cohérent, réfléchi et proposer une démarche apprenante progressive.

### Promouvoir et lancer son offre de formation pour obtenir des nouveaux clients

- Le candidat doit connaître les différentes stratégies de lancement de son offre de formation en ligne.
- Il est capable d'argumenter ses choix en faveur d'un tunnel de vente et d'en mettre les étapes en place.

## Animer la formation

- Le candidat doit être capable de rédiger précisément à l'écrit l'ensemble des points de sa stratégie d'animation et de les expliciter.
- Il établit un planning et des règles d'animation.
- Il utilise les outils d'animation adaptés à sa pédagogie et en faveur d'une expérience apprenante dynamique, interactive et satisfaisante pour le participant final.
- Il maîtrise les techniques d'animation d'un formateur 3.0 et les organise logiquement pour animer sa formation.

## Evaluer et améliorer en continu sa formation

- Le candidat doit présenter une stratégie d'évaluation et d'amélioration continue de sa formation.
- Il doit être capable de réaliser des évaluations de sa formation pour recueillir les retours des participants.
- Il doit présenter au moins un questionnaire d'évaluation et rédiger 2 à 3 propositions d'amélioration de sa formation.
- Il doit démontrer sa volonté d'enrichir sa formation pour garantir la satisfaction de ses participants et leur montée en compétences en vue d'atteindre les objectifs de la formation dans les meilleures conditions.

---

## Dernière mise à jour de la formation :

Mars 2026

## Formation proposée par :

INGUZ, société par actions simplifiée inscrite au RCS de La Rochelle, dont le SIRET est 839 627 296 00032, située au 11bis Impasse de la Chapelle 17137 NIEUL SUR MER, France, représentée par Marion BERNARD en sa qualité de Président Directeur Général.

INGUZ est organisme de formation dont la déclaration d'activité est enregistrée sous le numéro 75860165086, certifié Qualiopi pour les actions de formation, exonéré de TVA pour les prestations de formation professionnelle continue.

