



MASTERCLASSES

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 :

Les objectifs pédagogiques dépendent du sujet de la masterclasse.

Quelques exemples d'objectifs pédagogiques :

- 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).
- Créer des contenus de formation (vidéos, supports de présentation, etc.).

Prérequis :

Avoir un projet de création de formation digitale ou de digitalisation d'une formation présentielle.

Durée, déroulé et modalité d'organisation :

Durée : 1h30

Les 30 à 40 premières minutes sont dédiées au thème du jour. La deuxième partie de la séance est consacrée aux questions et aux études de cas.

Horaires : Un jeudi sur deux à 14h, toute l'année.

Organisation : A distance, en live, via Zoom.

Contenu de la formation :

Les sujets des masterclasses sont connus des participants au minimum 4 semaines en avance. Les participants ont accès aux contenus via le calendrier des masterclasses dédié ou via le calendrier des événements Boost Your Learning disponible sur la page d'accueil du site internet : www.boost-your-learning.com

Moyen d'encadrement (Formateur) :

Le formateur peut être contacté par e-mail, appel, par WhatsApp.

Moyens pédagogiques et techniques :

- 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 sujets des masterclasses en aval.

Éléments matériels de la formation :

- Les replays des masterclasses disponibles dans un espace personnel de formation en ligne accessible 24h/24 7j/7.

Modalités d'organisation :

- Échange de mails avec les apprenants pour préparer les sujets des masterclasses.
- Échange de mails pour récolter les questions des participants en amont et les adresser pendant la masterclass.
- Invitations envoyées par mail.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Pendant la masterclass, des créneaux sont dédiés à l'évaluation orale des avancés des participants.

Les critères d'évaluation dépendent du sujet adressé pendant la masterclass, mais voici les plus récurrents :

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.

Accessibilité

Cette formation est accessible et aménageable pour les personnes en situation de handicap.

Dernière mise à jour de la formation

Février 2021

Formation proposée par :

INGUZ, société par actions simplifiée au capital de 10 000 € inscrite au RCS de Poitiers située au 9 avenue Thomas Edison 86630 CHASSENEUIL-DU-POITOU, France,

Propriétaire de la marque Boost Your Learning,

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, exonéré de TVA pour les prestations de formation professionnelle continue.

