
PROGRAMME DE FORMATION

“ Développer une offre de formation digitalisée”

La formation prépare à la certification détenue par WEBMARKETING & CO'M enregistrée le 18/12/2024 jusqu'au 18/12/2027 sous le numéro RS6978 au Répertoire Spécifique des certifications et habilitations.

Lien vers la fiche de compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6978/>

Durée de la formation:

La formation dure 35 heures (5 jours)

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation :

La formation se déroulera en présentiel au 174 AVENUE MARCEL CASTIE 83000 TOULON sous la supervision des formateurs.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : a.ruin@ipseq.fr

Téléphone : 06 67 79 03 85 - 04 89 96 42 14

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours.

Prérequis :

Le cas échant, prérequis à l'entrée en formation :

Le candidat devra justifier d'une expertise dans un domaine spécifique ainsi qu'un an d'expérience en qualité de formateur.

Public concerné :

La certification « Développer une offre de formation digitalisée » s'adresse à un public de formateurs indépendants souhaitant développer leur activité en mettant en place une offre de formation digitalisée.

Tarif :

5400 € TTC

Objectifs et compétences visées :

- Analyser le marché de la formation digitale dans son domaine d'intervention
- Identifier les besoins en termes d'accès à la formation de sa cible d'apprenants
- Sélectionner les solutions et outils pour son offre de formation digitalisée
- Concevoir des modules pédagogiques digitaux
- Configurer un LMS (Learning Management System)

Méthodes pédagogiques mobilisées :

La formation est interactive et repose sur une pédagogie active, basée sur l'expérience et les compétences des participants. Elle combine théorie, mises en situation pratiques, ateliers collaboratifs et réflexions de groupe pour permettre une appropriation des outils et méthodes.

- **Pédagogie active et participative :** Les participants sont encouragés à participer activement à la formation à travers des exercices pratiques, des études de cas, des jeux de rôle, et des simulations de formation.
- **Mises en situation :** Des scénarios de formation sont proposés pour que les participants puissent expérimenter les rôles d'animateur et d'apprenant. Ces mises en situation seront analysées en groupe avec des feedbacks constructifs.

- **Apprentissage collaboratif :** Les échanges entre participants sont favorisés pour permettre le partage d'expériences et d'outils de formation.
- **Ateliers pratiques :** Les participants conçoivent des séquences pédagogiques, animent des petites sessions de formation, et bénéficient de retours constructifs de leurs pairs et des formateurs.
- **Supports diversifiés :** Utilisation de supports numériques, d'exemples concrets, et d'outils interactifs pour dynamiser l'apprentissage.

Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle sur un projet de digitalisation d'une offre de formation.

Programme détaillé:

Jour 1 : Comprendre son environnement concurrentiel pour construire une offre pertinente

- **Module 1 : Analyser le marché de la formation digitale dans son domaine d'intervention (6h)**

Durée : 09h00 – 12h00 (3h)

Objectifs :

- Appréhender les dynamiques actuelles du marché de la formation à distance.
- Cerner ses atouts distinctifs dans ce paysage.
- Définir une orientation stratégique pertinente pour son offre.

Contenus :

- Analyse du Marché Existant : Exploration des offres concurrentes (formats, thèmes, coûts, positionnements).
- Évaluation des Offres Concurrentes : Identification des forces, faiblesses et opportunités d'amélioration chez les concurrents.

- **Module 1 : Analyser le marché de la formation digitale dans son domaine d'intervention (6h)**

Durée : 13h00 – 16h00 (3h)

Contenus :

- Identification des Éléments Différenciants : Mise en lumière de ce qui rendra votre proposition unique (expertise, approche pédagogique, format).
- Formalisation du Positionnement : Articulation d'une proposition de valeur claire, en phase avec les attentes du marché et ses propres ressources.

Exercice Pratique : Étude du marché existant et esquisse de son positionnement.

Jour 2 : Connaître ses apprenants pour proposer une formation adaptée

- **Module 2 : Identifier les besoins en termes d'accès à la formation de sa cible d'apprenants (6h)**

Durée : 09h00 – 12h00 (3h)

Objectifs :

- Caractériser sa clientèle cible d'apprenants.
- Identifier les attentes et contraintes spécifiques de cette cible.
- Déterminer le niveau de numérisation le plus adapté.

Contenus :

- Construction de Profils d'Apprenants (Personas) : Création de portraits types pour mieux saisir les motivations, les obstacles et les préférences.
- Analyse des Obstacles à l'Apprentissage en Ligne : Identification des freins techniques, temporels ou cognitifs.
- Étude des Préférences Pédagogiques : Exploration des formats de contenu privilégiés (vidéo, audio, texte) pour optimiser l'engagement.

➤ **Module 2 : Identifier les besoins en termes d'accès à la formation de sa cible d'apprenants (6h)**

Durée : 13h00 – 16h00 (3h)

Contenus :

- Choix de la Modalité de Formation : Décision entre formation entièrement en ligne, hybride, synchrone ou asynchrone, en fonction de la cible.

Exercice Pratique : Description de sa cible d'apprenants, listage de leurs besoins et définition de la modalité de formation.

Jour 3 : Choisir les bons outils pour digitaliser son offre efficacement

➤ **Module 3 : Sélectionner les solutions de digitalisation pour son offre de formation (6h)**

Durée : 09h00 - 12h00 (3h)

Objectifs :

- Définir les fonctionnalités requises pour une formation numérisée.
- Rédiger un document de spécifications techniques.
- Comparer les plateformes de gestion de l'apprentissage (LMS).
- Établir un budget prévisionnel et un calendrier de mise en œuvre.

Contenus :

- Identification des Exigences Fonctionnelles : Liste précise des fonctionnalités désirées (gestion des utilisateurs, suivi des progrès, notifications).
- Rédaction du Cahier des Charges : Formalisation des besoins pour éclairer le choix technique et éviter les omissions.

- Comparaison des Plateformes LMS : Analyse des principales solutions (Moodle, LearnDash, Teachable) en fonction de leurs avantages, limites et coûts.
- Estimation des Coûts du Projet : Évaluation du budget nécessaire pour les outils, le développement et la maintenance.

➤ **Module 3 : Sélectionner les solutions de digitalisation pour son offre de formation (6h)**

Durée : 13h00 - 16h00 (3h)

Contenus :

- Sélection de la Solution la Plus Adaptée : Choix du LMS aligné avec les objectifs, le budget et les ressources.
- Élaboration d'un Plan de Projet : Organisation des étapes clés, du choix technique au déploiement.

Exercice Pratique : Lister les besoins fonctionnels et choisir les outils en conséquence.

Jour 4 : Structurer une expérience d'apprentissage claire, engageante et inclusive

➤ **Module 4 : Concevoir des modules pédagogiques digitaux (7h)**

Durée : 08h00 – 12h00 (4h)

Objectifs :

- Structurer un parcours d'apprentissage logique.
- Créer des contenus adaptés au format numérique.
- Sélectionner les formats de diffusion appropriés.
- Assurer l'accessibilité pour tous les apprenants, y compris en situation de handicap.

Contenus :

- Élaboration du Plan de Parcours : Organisation des thématiques, définition des objectifs et des prérequis.
- Découpage en Séquences Courtes : Création de modules concis et progressifs pour faciliter l'assimilation.
- Adaptation des Contenus au Public : Personnalisation des exemples, cas pratiques et supports en fonction de la cible.
- Choix des Formats de Diffusion : Sélection des formats (vidéo, audio, texte, animation) en fonction des objectifs pédagogiques.

➤ **Module 4 : Concevoir des modules pédagogiques digitaux (7h)**

Durée : 13h00 – 16h00 (3h)

- Estimation de la Durée des Séquences : Définition d'une durée raisonnable pour éviter la surcharge cognitive.

- Accessibilité pour Tous : Intégration des normes (sous-titres, transcription, navigation au clavier) pour garantir l'inclusion.

Exercice Pratique : Définir un plan de parcours et les outils associés. Adapter un format de diffusion pour l'accessibilité.

Jour 5 : Mettre en ligne, personnaliser et présenter sa formation sur un LMS

➤ **Module 5 : Configurer un LMS (Learning Management System) (6h)**

Durée : 09h00 – 12h00 (3h)

Objectifs :

- Déployer sa formation complète sur un LMS.
- Configurer les paramètres pédagogiques et techniques.
- Configurer les outils de communication et de promotion.
- Personnaliser l'environnement d'apprentissage.

Contenus :

- Importation des Contenus : Téléchargement des ressources (vidéos, PDF, quiz) dans le LMS.
- Organisation de la Structure : Création de la hiérarchie des modules, des niveaux d'accès et de la navigation.
- Configuration des Évaluations : Intégration des mécanismes d'évaluation (QCM, auto-évaluations, devoirs).

➤ **Module 5 : Configurer un LMS (Learning Management System) (6h)**

Durée : 13h00 – 16h00 (3h)

- Activation des Outils de Communication : Installation et test des fonctionnalités de chat, forum, notifications ou classe virtuelle.
- Configuration des Outils de Marketing : Mise en place d'un processus de vente, de campagnes emailing et d'inscriptions automatisées.
- Personnalisation de l'Interface : Adaptation des menus, tableaux de bord et visuels pour une expérience utilisateur optimisée.

Exercice Pratique : Choisir un LMS et, en fonction de celui-ci, lister les étapes clés de configuration de l'offre.