



Concevoir, créer et vendre sa formation en ligne

Formation en ligne certifiante Éligible au CPF

Pour qui ?

La formation et la certification "Concevoir, Créer et Vendre sa formation en ligne" s'adressent à un **public d'experts et de consultants ou de formateurs** souhaitant transmettre leurs connaissances en **créant et commercialisant une offre de formation en ligne**.

Les formatrices

La formation est conçue et dispensée par **Frédérique Bertelet**, consultante indépendante en ingénierie pédagogique et **Adeline Rigaud**, consultante en stratégie digitale et experte en webmarketing.

[Pour en savoir plus.](#)

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

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

Modalités et rythme

Durée : 35 heures, du lundi au vendredi de 9h à 17h.

Modalité : 100 % à distance avec alternance de temps en autonomie et de réunion en salle virtuelle.

Nombre de stagiaires : 3 min, 8max.

Supports pédagogiques : Audio, vidéo ou supports interactifs axés sur votre projet personnel. Carnet de bord et support de la formation PDF téléchargeables.

La certification

Cette formation prépare à la **certification "Conception et promotion d'une offre de formation digitalisée"** enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro **RS5135** par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm.

Pré-requis

- **Avoir un projet de formation en ligne** et une expertise dans un domaine pour transmettre ses connaissances,
- **Etre à l'aise avec l'informatique**, la navigation internet et avoir une bonne connaissance des outils bureautiques,
- **Etre à l'aise avec les réseaux sociaux** et avoir une bonne culture web.

Prix

1 600 € net par stagiaire. La formation est éligible au financement CPF, La région, etc.

Dates

Consultez les prochaines dates de formation **directement sur le site**.

⚠ Attention les inscriptions sont fermées 11 jours avant la date de démarrage.





Le programme de la formation

M1 : Entrée en formation 1h

Lors du webinar de lancement, en ligne nous faisons connaissance et vous présentons les modalités et outils de la formation.

M2 : Définir son business : une activité légitime et pérenne 2h

- Ce que l'on veut versus ce que l'on sait faire
- Définir son persona cible
- Mais que fait la concurrence ?
- Une formation de niche pour se démarquer

Cas pratique : Ecrire sa phrase de positionnement

M3 : L'univers de la formation en ligne 6h

- L'écosystème de la formation en France
- La formation en ligne : les formats et modalités
- Outils et logiciels clés de la formation
- Les tendances émergentes de la formation en ligne

Cas pratique : Définir les moyens et coûts nécessaires

M4 : Concevoir une formation axée sur l'apprenant 6h

- De l'expert au facilitateur pour une formation engageante
- Définir les objectifs de votre formation et les évaluations
- Le comportement des apprenants adultes en ligne, l'andragogie
- Scénariser sa formation
- Déterminer un rétro-planning et un budget
- Rédiger le programme de la formation

Cas pratique : Elaborer le cahier des charges de sa formation

M5 : Créer et diffuser sa formation en ligne 6h

- Jeux simples pour l'auto-évaluation
- Outil de positionnement
- Présentations vidéos ou interactives qui maintiennent l'attention
- Référencer sa formation sur les sites spécialisés

Cas pratique : Mettre en ligne un module de sa formation

M6 : Tirer partie des principaux canaux de communication 4h30

- Le webmarketing et son contexte
- Appliquer le référencement naturel : SEO
- Les annonces sponsorisées : Google Ads Search
- Quels réseaux sociaux ?

Cas pratique : Rédiger une page SEO

M7 : Définir la stratégie webmarketing pour sa formation digitale 3h30

- Définir son (web) marketing mix : les contours de sa stratégie
- Définir ses objectifs SMART
- Rétro-planning et budget

Cas pratique : Rédiger sa page de business model

M8 : Attirer ses prospects avec l'inbound Marketing 4h

- Stratégie inbound marketing
- Tunnel de conversion et parcours utilisateur
- Contenus premium et les upsells
- Organiser un webinar attractif

Cas pratique : Créer une maquette de publication pour lancer son webinar sur les réseaux sociaux

M9 : Transformer ses prospects en clients 2h

- Rédiger son offre de manière attractive : le copywriting
- email marketing efficace pour ses prospects
- Landing pages persona efficaces

Cas pratique : copywriter son offre





Modalités, évaluations, accessibilité et inscription

Accessibilité

La plateforme d'apprentissage dispose d'un menu spécial « Accessibilité ». Les conditions d'examen de certification pour les personnes en situation de handicap, sont prises en compte dès l'inscription du candidat, si celle-ci est mentionnée. Prenez contact avec : **Frédérique Bertelet, référente handicap**

Modalités techniques

- **Réunion salle Virtuelle** (Zoom), **Plateforme d'apprentissage** (LMS : Learning Management System, Moodle)
- **Accompagnement** forum et messagerie individuelle
- **Outils collaboratifs** pédagogiques et marketing du web

Modalités pédagogiques

- Alternance de **réunions avec l'ensemble du groupe, tutorat en salle virtuelle travail en autonomie.**
- **Accompagnement individualisé** : Nombreuses interactions avec les formatrices.
- **Formation-action** avec des travaux pratiques ou mises en situation sur vos projets personnels.



Evaluations

- **Un test de positionnement** est effectuée en début de formation. Les compétences acquises sont évaluées via
- **des quiz ou jeux simples** en cours de formation
- **une évaluation finale certifiante** : mise en situation professionnelle portant sur l'élaboration d'une offre de formation digitalisée avec soutenance orale et remise d'un rapport. Le candidat a 15 jours de préparation avant la remise de ses écrits. L'écrit est ensuite suivi d'une présentation orale de 20 minutes devant un jury.
- A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification.
- **Une évaluation de la formation** est effectuée par les stagiaires en fin de formation.

Garantie de qualité : Qualiopi

La certification qualité a été délivrée à **Ezlearn Conseil** au titre de la catégorie d'Actions de formation.

Inscription

- 1) **Remplissez le questionnaire en ligne**
- 2) **Inscrivez-vous** en sélectionnant votre financement à la rubrique **"S'inscrire à la formation"** sur le [site](#).
- 3) **Inscrivez vous à la certification** en nous transmettant votre dossier de candidature accompagné d'un CV à jour. (plus de détails après votre inscription effective)



Ezlearn Conseil - Toulouse

Organisme de formation certifié Qualiopi

Numéro d'activité : 76310885631.

 [Prendre RDV](#) •  hello@ezlearnconseil.fr

Mise à jour du 30 octobre 2023