



# 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

### 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.



### La certification

Cette formation prépare à la **certification "Conception et promotion d'une offre de formation digitalisée"** enregistrée auprès de France Compétences, le 02/03/2020, sous le numéro [RS5135](#) par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm.

**Taux de réussite moyen** sur l'ensemble du réseau d'organismes de formation préparant à la certification en 2023 : 100%

Suite de parcours et débouchés : les compétences visées par la certification « Conception et promotion d'une offre de formation digitalisée » vous prépare à digitaliser des formations existantes, monter des parcours de formation digitalisés et mettre en place les actions nécessaires pour promouvoir et développer la commercialisation de formation digitalisée.

Types de postes visés : Chef de projet digitalisation formation, Chef de projet elearning, Responsable digitalisation des formations... A l'issue de la certification, 96% des participants sont en activité professionnelle 6 mois après la fin de leur formation. Équivalences et passerelles : aucune passerelle ou équivalence n'est proposée pour cette certification.

### 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.

### 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**. Les inscriptions sont fermées 11 jours avant la date de démarrage.



# Le programme de la formation

## M1 : Entrée en formation **1h**

Lors du webinaire 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 webinaire attractif

**Cas pratique** : Créer une maquette de publication pour lancer son webinaire 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](#). Délai accès: entre 11j à 3 mois
- 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  
pour les actions de formation

Numéro d'activité : 76310885631.

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

Mise à jour du 2 mai 2024

3 / 3