VIDEO BONUS CHAP 11

En ligne

Toujours dans ces comparatifs des formations présentielle ou en ligne. Qu’elle est la meilleure chose, justement, entre la présentielle et en ligne. Dans cette vidéo je vais border la partie en ligne.

Dans la partie en ligne, il y’a plusieurs choses à savoir.

C’est ce qui est intéressant, les avantages c’est que vous avez qu’à le faire une fois. C’est-à-dire vous allez devoir faire un tournage. Parce que dans un tournage, on peut en faire plusieurs fois les vidéos. Mon cameraman et moi on le sait très bien. Mais, voilà, une fois que c’est fait, votre formation est terminée vous allez pouvoir la revendre plusieurs fois aux plusieurs personnes, et vous n’aurez pas besoin de refaire et redire les choses inlassablement.

Voilà, vous allez besoin de le faire qu’une seule fois, et c’est ce qu’on appelle quelque chose qui est scalable, c’est à dire qui est duplicable et revendable à plusieurs personnes, sans avoir à refaire votre système.

La formation en ligne et un autre avantage derrière c’est que, au niveau des ventes, vous pouvez automatiser beaucoup de choses …mais dans la formation présentielle aussi. Vous pouvez automatiser les ventes. La formation en ligne l’intérêt c’est d’avoir au moins les vidéos qui sont faites une fois et vous allez pouvoir les vendre au maximum.

Par contre, à l’inverse, beaucoup de gens n’aiment pas forcément regarder des formations vidéo, et donc vous allez restreindre votre public à une certaine catégorie de personnes.

L’intérêt, par contre, c’est qu’aujourd’hui, tout ce qui est formation en ligne et vidéo est pris en charge par l’état, ce qui, avant, n’était pas si évident que ça.

Maintenant vous avez toujours les prises en charge et les prises en charge en vidéos sont acceptées et donc vous allez pouvoir vendre vos formations vidéo et pour ce faire vous allez devoir faire attention à plusieurs points précis, dont je parlerai dans une prochaine vidéo.

Donc pour les formations en ligne, c’est comme pour les formations présentielles, préparez votre script, préparez ce que vous allez dire, mot pour mot, pour être sûr que vous n’allez pas vous répéter ou dire des choses dans une partie qui ne devrait pas être dans cette partie-là. Toujours le principe du script.

Préparez le parcours pédagogique, c’est-à-dire comment les vidéos doivent s’enchaîner, pour que les gens montent, petit à petit, en compétences, et arrivent, justement, au point final. Il ne faut pas que certaines vidéos arrivent avant d’autres, ce qui ne permettrait pas, justement, aux personnes de comprendre ces vidéos-là. Mais, ce qui est bien avec des formations vidéo en ligne, c’est que vous pouvez réaliser une vidéo et la déplacer comme vous voulez.

Au niveau des formations vidéos, moi ce que je vous conseille. Des petits trucs et astuces : C’est que sur la vidéo, ne dites jamais le nom du chapitre, ne dites jamais nom de la formation directement, parce que cette vidéo vous allez pouvoir la retirer et la remettre dans une autre formation, s’il faut pour compléter cette autre formation.

Utilisez toujours la même tenue, ce qui vous permettra, aussi, de tout simplement, de ne pas avoir des coupures de tenues vestimentaires différentes, si jamais vous utilisez cette vidéo-là par exemple et la mettre dans une autre formation. Comme ça, vous êtes sûr d’avoir toujours la même tenue.

Alors, en tout cas, par rapport à la formation vidéo, Quant aux obligations, vous avez l’obligation d’évaluer les gens. Vous devez préparer un questionnaire, un QCM (nous verrons les types d’évaluation possibles dans une prochaine vidéo).

Il faut garder ces évaluations et garder la trace des évaluations que vous avez faites.

Vous devez garder les ‘logs’ de connexion, c’est-à-dire les informations comme quoi la personne s’est bien connectée pour bien regarder votre vidéo.

Si vous n’avez pas ces ‘logs’, cela ne permettra pas aux gens de se faire financer. N’oubliez pas, c’est donc une des obligations.

Gardez les traces de vos échanges: si la personne écrit dans le forum, sur mail, ou alors vous contacte par téléphone, gardez les horaires téléphoniques, gardez les traces d’échange, gardez les mails, aussi pour prouver que vous êtes là et que vous avez un accompagnement.

Parce que, tout simplement, pour les formations vidéo en ligne vous devez préparer un accompagnement pédagogique, dire quand est-ce que vous êtes disponible aux gens, comment les gens vont pouvoir vous contacter et quelles sont vos obligations de réponse sous quel délais.

Donc ça fait partie de vos obligations et Nous verrons tout cela plus précisément (l’aspect documentaire, le pac documentaire), mais, là je vous en donne des informations maintenant parce que quand vous allez préparer votre formation, pensez-y des maintenant.

Préparez vos supports de formation également, puisque vous allez pouvoir soit donner la vidéo, mais donner éventuellement la transcription écrite, donner l’audio (comme ça pour les gens qui ne regardent pas des vidéos, mais aiment bien écouter pendant qu’ils sont en train de faire autre chose, par exemple : Passer l’aspirateur).

Vous pouvez aussi préparer pour chaque vidéo un petit QCM, s’il le faut, ou vous pouvez préparer tout simplement des bonus liés à chacune des vidéos. Vous pouvez préparer des éléments, et ce qui est bien pour les formations en ligne, c’est que vous pouvez la faire grossir au fur et à mesure.

N’oubliez pas, ce qui compte dans une formation c’est le temps horaire, volume horaire, donc plus vous allez pouvoir faire grossir votre formation, mieux ce sera.

Gérez ce suivi pédagogique. Et moi j’ai un bon conseil malin à vous donner. C’est quand vous faites un sujet pédagogique, essayez d’enregistrer toujours les échanges avec les gens. Et mettez-les dans la formation.

Ça va gonfler le volume horaire de cette formation, et c’est ça qui est génial. C’est que du coup au fur et à mesure que votre formation que vous allez la vendre, vous ‘gonflez’ le volume horaire de la celle-ci, et ainsi atteindre, justement, un volume très important qui permettra aux gens de pouvoir encore se faire financer à une plus grosse hauteur de votre formation. Le vrai avantage c’est à partir de là.

Le désavantage d’une formation vidéo, c’est par contre le fait que vous allez devoir être devant une caméra ou alors, si vous faites votre formation mais en captures d’écran, vous allez devoir parler.

Si vous n’aimez pas votre voix, si vous avez du mal à vous y mettre, c’est plus compliqué, en effet. Parce que une formation présentielle, une fois que vous êtes devant les gens, vous allez devoir y aller. Mais dans une formation vidéo ou la formation audio, il est très facile à procrastiné. Au niveau de la création… et je sais de quoi je parle. Cette formation, je l’ai procrastinée pendant de très longs mois. Et ça y est j’ai réussi à trouver des techniques pour me motiver à faire ces formations : je prends un caméraman qui est là à l’heure précise, et je ne sais pas s’il est là ou n’est pas là.

Si, s’il n’est pas là… j’essaye de me venger car je sais il est derrière. Et en tout cas quand il est là je suis obligé de tourner des vidéos et je suis obligé d’être productif. Donc ça m’oblige à les rédiger, ça m’oblige à les tourner.

S’il n’y avait pas mon caméraman, bon je me dirais ‘Je vais tourner la vidéo demain, je n’en ai pas fait le script,’de façon : oh ! Je vais faire autre chose’…

Et on repousse, on repousse, et c’est ça le problème des formations vidéo: les faire, faire votre formation.

Donc, Voilà ! Je vous retrouve tout de suite dans une prochaine vidéo, et vous dis ‘À bientôt!’