VIDEO BONUS CHAP 8

Préparer un support de formation : votre script

Alors, dans cette vidéo je vais aborder un thème qui est rarement abordé, justement, dans le domaine de la formation, et pourtant devrait être le thème numéro 1, central de toute formation : le script. Que vous fassiez une formation en ligne/vidéo ou en présentiel, et même si les vidéos sont déjà données, et que vous ayez l’impression que vous n’avez pas besoin d’y retravailler, mais si, il va falloir que vous écriviez le script de ce que vous faites. Mot par mot. Technique pédagogique par technique pédagogique. Support par support, minute par minute.

Et justement toutes les interactions que vous allez devoir mettre en place avec les gens. Pourquoi ? C’est tout simple : parce que c’est ce qui est revendable. Et c’est la chose que les gens vont acheter Si vous décidez d’arrêter votre activité, et que vous allez pouvoir revendre votre activité.

C’est comme ça qu’un centre de formation prend de la valeur. Et la valeur, c’est le script de toutes ces formations, le script de tous de tout le contenu de formation et d’information que vous avez donné et que vous allez donner aux gens.

Il va falloir que vous puissiez avoir tout ce script. Alors, si vous faites des formations présentielles, et qu’en fait, vous avez une bonne partie d’improvisation, alors, dans ce cas-là, enregistrez-vous.

Et demandez à quelqu’un de retranscrire tout ce que vous avez dit ou transcrivez-vous, vous-même, pendant de longs moments de soirées d’hiver… Ou parce que le ‘Winter is coming’. Ou alors pendant tous ces long étés, alors que vous êtes entrain de ‘farnienter’ au soleil : posez-vous avec un casque sur les oreilles et réécoutez vos formations. Notez tout ce que vous dites. Il faut que tout soit scripté, minute par minute, outil par outil, interaction par interaction, et méthode pédagogique par méthode pédagogique. Tous les temps de paroles.

C’est vraiment ça, ce qui prend de la valeur, c’est ça qui coûte cher, c’est ça qui va être revendable et qui coute cher, quand vous vendrez votre activité. Tout doit être prévu et qu’on le mettait.

Vous allez trouver sous cette vidéo des exemples de contenu tout scriptés, tout préparés, que moi-même j’ai achetés à d’autres formateurs, et que vous allez pouvoir, justement, trouver pour vous donner un exemple de ce qui est faisable et de ce qui se fait. Et c’est ce qui va vous permettre, plus tard (peut-être vous n’en aurez pas besoin tout de suite), mais, je vous conseille de le faire dès le départ quand vous rédigez votre formation puisque c’est ce qui va permettre de l’améliorer parce que vous pouvez commencer à travailler sur un point, puis, revenir en arrière, dessus et vous dire, tiens, ‘ça j’aurai pu mieux l’expliquer’ ou mes stagiaires vont faire un retour sue ce point-là qu’il ne comprenait pas, et donc je vais le retravailler. Et pour les prochaines formations, ça sera mieux fait.

C’est ce qui va vous permettre aussi d’avoir un fil de conduite, et surtout de ne pas vous perdre dans votre formation. C’est très important. Et aussi, cela va vous permettre, éventuellement, d’avoir un support que vous allez pouvoir donner à vos stagiaires : le script de vos formations, au cas où ils n’ont pas pu tout écouter parce qu’ils ont eu une perte d’attention, parce qu’ils n’ont été pas là, parce qu’ils ont partis au toilettes… etc.

C’est aussi un élément bonus que vous allez pouvoir donner aux gens. Scriptez donc votre formation au maximum.

Voilà ! Vous avez compris le but qui est à faire pour vous.

Je vous retrouve tout de suite dans une prochaine vidéo !