**Transcription module 6**

VIDEO BONUS CHAP 1

Le bon départ

Bienvenue dans ce module bonus ‘Créez votre formation’.

Dans ce module bonus, nous allons voir justement quels sont les secrets pour créer une formation magnétique et finançable. C'est-à-dire comment vous allez pouvoir faire en sorte que toutes les formations que vous allez créer puisse être prise en charge par l’administration.

Nous allons donc voir les 6 étapes pour créer un programme de formation réussi et comment créer des supports qui accrochent le client. Mais, tout d’abord, avant de rentrer dans le vif du sujet, j’aimerais aborder un sujet qui est assez complexe et difficile à expliquer et que je vais me permettre de faire l’exercice dans cette vidéo.

Donc, Nous allons parler de marketing administratif. Le marketing administratif, qu’est-ce que c’est ? En fait, c’est un terme que j’utilise, moi personnellement, pour pouvoir désigner ce qui est marketiguement fait pour que l’administration adore. C'est-à-dire dans le domaine de la formation. En gros c’est comment réaliser un plan de formation qui soit accrocheur pour l’administration, que l’administration ait envie de financer, que les financeurs ne se posent pas de questions, et se disent ‘Ah c’est bon, ça c’est un plan de formation qui est finançable’.

Aussi bien si vous vous rendez à une formation sur la cueillette des champignons, la cueillette des fleurs ou une formation sur la découpe du cochons.

Eh bien, justement le marketing administratif est là pour montrer comment faire en sorte que ce plan soit finançable.

Alors, qu’est-ce que c’est ? Comment ça marche? Le marketing administratif, c’est simple, c’est donc l’art de reformuler les choses de manière administrative.

Est-ce que vous vous rappeler, pendant une période, Je me rappelle quand j’étais jeune, puisque, aujourd’hui je suis beaucoup moins, mais, c’était lors de ma tendre enfance, ou on a beaucoup parlé de la manière dont on pouvait qualifier certain poste et notamment, moi, l’exemple qui me viens plus en tête, c’est le poste de femme de ménage.

Par exemple je me rappelle très bien, qu’il y a eu beaucoup, beaucoup d’interventions dans les journaux télévisés, de l’époque, où l’on disait, justement, que pour marquer sur un CV que nous avions été femme de ménage.

Et donc pour éviter que cela soit trop péjoratif. IL était conseillé de dire aux gens : « Eh bien, ne marquez pas femme de ménage, mais marquez que vous avez été ‘technicienne de surface ou technicien de surface’. Marquez que vous étiez ‘responsable de l’entretien des sols et de structures’. Marquez des postes qui ont l’air beaucoup plus technique pas tout simplement femme de ménage.

Et le marketing administratif c’est ça. c'est-à-dire au lieu de dire que vous faites de la cueillette de champignons, marquez que vous avez fait une formation sur la manière dont vous allez pouvoir, tout simplement apprendre à développer une structure de vente de champignon, et donc on est plus sur une formation de la cueillette de champignon en terme de loisir, mais, on est plutôt sur une formation de cueillette de champignon dans le but de réaliser une activité économique, et c’est ça que l’administration veut.

Et quand vous allez rédiger vos plans, mettez en avant que vous allez, justement apprendre à quelqu’un à réaliser une activité économique, une activité qui soit rémunératrice, une activité qui permette aux gens de grimper en compétences.

Donc, Il faut penser à reformuler, si vous avez déjà vos plan de formation, à reformuler tous vos plans de formation de manière à ce qu’ils mettent en avant ces points-là.

L’administration adore tous les termes qui ont l’air techniques, qui ont l’air liés à la montée en compétences, mais, déteste tous les termes qui ont lieu, ont trait au développement personnel, qui ont trait aux loisirs personnels.

Ça c’est une des choses qu’ils ne veulent pas voir dans les formations. Si vous vendez des produits de développement personnel ou des produits de loisirs, et il y’a quelque chose que je vous ai surement dis au moment que vous avez décidé de vous inscrire à cette formation.

Si vous vendez des produits de développement personnel ou des produits de loisirs.

Eh bien il va falloir transformer votre formation de manière à ce que ces produits touchent des professionnels et amènent des gens à se professionnaliser.

Donc, Si vous êtes dans ce cas-là, pensez que le marketing administratif est là pour vous aider et que du coup, quand vous allez rédiger votre plan, quand vous allez reprendre un plan posez-vous cette question : ‘Comment adresser ce plan à des professionnels, comment rendre une personne qui achète cette formation un professionnel qui puisse vendre et vivre de cette activité que je vous enseigne ?’

Ne pensez pas à vendre votre formation à des particuliers, quand vous en écrivez ce plan. Peut-être que vous le ferez pour des particulier, peut être que vous vendez ces formations pour des particuliers, mais rédigez là, pour cibler des professionnels. Et puisqu’il est normal, puisque de toute façon la formation qui est financée c’est ce qu’on appelle ‘les formations professionnelles’. Donc, c'est-à-dire, que ce sont des formations financées avisés aux professionnels et donc le marketing.

La manière de rédiger ces formations est donc axée vers l’achat par des professionnels et donc par la compréhension par des professionnels. Si vous ciblez des particuliers, pensez donc à cibler une montée en compétence, c’est à dire que quand vous allez rédiger votre formation la personne qui l’achète est là pour monter en compétence. Dans ce cadre, il faut vraiment mettre en avant votre formation et ces monteurs en compétences là, qui sont liés à l’obtention d’une nouvelle capacité de travail et à l’apprentissage d’un nouveau métier.

Voilà, vous avez compris : le but du marketing administratif, c’est de vraiment, de cibler la montée en compétences d’un nouveau métier.

Et quand vous pensez à rédigez le titre d’un module, le contenu d’un module, le contenu d’un chapitre de votre formation ou peu importe la manière dont vous allez appeler, pensez justement à vous dire : « Est-ce que là je parle d’une femme de ménage ou est-ce que là je parle d’un ou d’un/e technicien/e de surfaces.

Donc, voilà, dans votre chapitre, par exemple vous dites, je vends une formations de cueillette de champignons et donc dans le chapitre c’est « trouvez un bon endroit de cueillette des champignons ». Et bien là, vous allez plutôt reformulez ça de manière à ce que vous disiez : « Trouvez, repérez les indices liées à un espace ou les champignons poussent » ou alors je reformule peut être, je fais en direct : « Trouvez… l’art et la manière de trouver un bon spot à champignons. » Là, on va être plutôt sur la manière, la technique plutôt que le loisir. C'est-à-dire l’art et la manière, donc la technique pour le trouver. C’est vrai, au final, dans l’exemple que je vous ai donné dès le départ. De toute façon sur quelque chose qui était assez intéressant. Alors, si je pouvais avoir éventuellement reprendre un autre point, oui le stress…

La gestion du stress, alors, ça c’est un élément ou quelque chose qui n’est pas précis dans le plan de formation. Du coup vous ajoutez la gestion du stress au travail ou alors la gestion des donneurs d’ordre. Puisque si on réfléchit le stress ça vient parce que quelqu’un nous donne une chose à faire ou nous demande une certaine capacité que nous n’avons pas. Ou nous oblige à l’avoir rapidement.

Donc, si vous voulez plutôt savoir ce qui est la cause du stress dans le milieu de travail. Si vous êtes en vente d’une formation contre le stress pour les particuliers ciblés dans le milieu du travail cause du stress. Et donc quand vous faites votre plan, justement, ne mettez pas ‘ Gérez le stress au travail ‘ mais, ‘Gérez …. La cause du stress ‘ ‘Gérez’, par exemple, ‘un collègue difficile’, ‘gérer une pression au travail’. Donc voilà, c’est ça ce que les gens au niveau marketing administratif vont regarder. Les personne qui financent cette formation vont regarder, c’est justement trouver la cause et ne chercher pas à travailler sur la conséquence.

Voilà, c’est là où je vais venir sur le marketing administratif et je vous retrouve tout de suite dans une prochaine vidéo.

VIDEO BONUS CHAP 2

La norme dans le plan de formation

Là nous arrivons dans une vidéo ennuyante et vraiment c’est quelque chose que vous n’allez pas apprécier à regarder et je le sais d’entée et je préfère vous le dire.

Donc saisissez-vous du maximum de concentration que vous pouvez avoir, puisque là je vais vous parler de l’aspect normatif de votre plan de formation. Ce sont des choses que je vais vous donner dès maintenant même si quand vous allez devoir mettre en place ces choses, vous les ferez après avoir créé votre plan. Pourquoi je vais vous les donner dès maintenant ? Parce qu’il va falloir que vous y pensiez quand vous allez créer votre plan de formation.

Voici les points de l’aspect normatif d’un programme d’un plan de formation que vous allez devoir penser dès le départ. Pensez tout de suite, quand vous allez créer votre formation à l’objectif de celle-ci. C'est-à-dire, qu’est-ce que les gens vont devoir savoir-faire à la fin de cette formation ? C'est-à-dire dans cette vidéo, dans cette formation, moi, ce que j’ai dit, c’est que vous allez devoir savoir créer un programme d’une formation, le faire financier, obtenir votre déclaration d’activité et créer votre structure de formation à la fin de cette formation.

C’est l’objectif que je me suis fixé, c’est l’objectif que vous vous êtes fixés et l’objectif qu’on a dit à l’administration que vous allez devoir atteindre.

Donc tout ce que je fais, toutes les vidéos, tout le contenu de cette formation est amené pour que vous puissiez monter en compétence pour l’atteinte de cet objectif. Et pour cet objectif que vous avez obtenu le financement d’une formation.

Donc pour vous ça va être pareil, quand vous allez créer votre formation, il va falloir que vous pensiez à l’objectif pour les gens et pensez-y dès le départ. C'est-à-dire, qu’elle est l’objectif que vous allez pouvoir permettre d’atteindre quand les gens vont pouvoir regarder votre formation.

Donc, pensez-y maintenant et cet objectif doit être formulé de telle manière, dans telle situation … Par exemple, dans ce cadre-là : dans la situation d’une création d’entreprise, le facteur du nombre… le facteur précis de la… création d’une entreprise de formation. Le but est de pouvoir créer, obtenir son numéro de déclaration et faire financier sa formation et le contexte.

Et bien dans cette formation, il n’y a pas forcément de contexte très précis, mais, si je devais en rajouter un, et bien ça serai dans le contexte et le cadre de la formation professionnelle. Alors, vous dans votre situation, vous allez devoir pensez pareil. Quand vous aller créer votre formation, pensez à ces quatre phases pour l’objectif. Vous allez devoir, donc, vous demander qu’elle est le but de la formation, Qui est le cible aussi, mais, aussi dans quel contexte elle se réalise ? Et justement, quel est l’objectif ? Quel est le résultat que doivent atteindre quand ils auront finis de regarder cette formation.

Voilà, donc nous aller parler de l’objectif, maintenant vous allez devoir décider aussi, quelle est votre public ? Dans tous les cas votre public devrait être considéré comme un public de professionnel. Mais, quel est votre public précis ? Par exemple, cette formation est destinée à tous les créateurs d’entreprise de formation et tous les chefs d’entreprise de formation ou de conseil. Ou, tous les salariés qui souhaitent créer une structure. Vous pouvez décider de cibler dans votre formation une aimangue, par exemple, tous les bouchers. Vous pouvez décider de suivre dans votre formation tous les personnes qui décident de faire une formation de reiki ou devenir des professionnels de reiki, ou alors tous les personnes qui sont tous simplement orthophonistes.

Voilà, ciblez un public bien précis pour lequel cette formation est adressée et vous devrez dans tous les cas dans le plan de formation.

Nous devrons un peu plus tard, plus tard, justement dans les prochaines vidéos, ou elle se note exactement. Mais, voilà il faut saisir dès maintenant la création de votre formation.

Autre point que vous allez devoir décider. Alors là vous allez l’avoir une fois la formation est terminé. Mais, déjà c’est d’estimer le temps de formation que vous allez devoir donner aux gens pour qu’ils puissent atteindre cet objectif. Est-ce qu’ils vont devoir passer deux jours en formations présentielle ? Est-ce que vous avez du contenue pour deux jours de formation présentielle ? Ou est-ce que vous allez créer du contenu pour deux jours de formation présentielle ?

Mon conseil N° 01 : sachez que les formations sont payées à l’heure. Donc, plus votre formation va être longue, plus les personnes obtiendront du financement, pour vous se payer votre formation. Donc, quand vous allez réfléchir votre temps de formation, pensez justement, à accumuler le maximum de temps possible.

Mon conseil N°02 : C’est de prendre en compte toutes les choses qui puissent permettre d’accumuler le temps d’heures de votre formation. Si vous vendez la formation en ligne, les échanges pédagogiques au téléphone sont à prendre en compte.

Les mises en lignes de vidéos, que vous pourriez avoir enregistré, pour des conseils en dehors de cette formation ou vous pouvez les regroupez dans cette formation dans une session spéciale, session bonus, nos conseils, nos vidéos gratuites.

C’est quelque chose, qui va gonfler le volume horaire et qui peut ne pas forcément avoir un lien direct avec cette formation, mais qui sera peut-être le découlement ou le chemin que les gens vont devoir suivre. Ensuite, après avoir suivi votre formation. Voilà tous les éléments qui vont permettre à vos clients de comprendre mieux cette formation. Donc, pensez justement à avoir un maximum de contenue et gonfler le maximum le temps d’heure de votre formation.

Alors, pour tout ce qui est formation en ligne, en groupe seule ou en entreprise à plusieurs, ça c’est ce que je vais vous dire c’est déterminer comment va se passer la formation. Formation en F O A D : Formation ouverte à distance. C'est-à-dire les formations en vidéos en ligne. Ou formation en groupe au sein d’une entreprise, formation en groupe en intra-entreprise ou formation justement en groupe avec des entreprises de différents secteurs. Ou alors, une formation seule, c'est-à-dire face à face, par exemple soit en entreprise en formation seule soit justement à l’extérieur de l’entreprise.

Donc voilà, vous pensez justement comment va s’organiser votre formation en ligne, en présentielle, en présentielle en groupe de la même entreprise, en présentielle en groupe de plusieurs entreprises différentes, seul dans l’entreprise ou seul en dehors de l’entreprise. Ça c’est un paramètre que vous devez prendre en compte au moment de la création de votre formation. Dans tous les cas ça ne change pas énormément grand-chose à la création de votre plan. Mais, ça c’est pour la partie normative de votre formation et vous allez peut-être, devoir créer peut-être un module supplémentaire ou façon pédagogique supplémentaire de gérer cette formation en différence entre en ligne et la présentielle, mais, les choses se rejoignent énormément.

Autre choses, Au niveau de votre objectif, il faut qu’il soit déterminé en lien vraiment avec les connaissances et les compétences que les gens vont pouvoir acquérir. C’est très important. Et c’est pourquoi il va falloir mettre, aussi, en place un autre point, donc : les pré requis, c'est-à-dire qu’elles sont les pré requis, les préalables nécessaires pour poursuivre votre formation et pour que la personne qui achète votre formation puisse la suivre de la manière la plus confortable possible et puisse la comprendre.

Par exemple le pré requis de cette formation est que vous puissiez savoir lire et écrire et un autre pré requis de cette formation et que vous puissiez avoir une connexion internet et un accès, justement, à un logiciel qui puisse vous permettre de regarder ces vidéos. Ce sont tous ces points qui vont faire, qui va exclure éventuellement un public de votre, justement, offre de formation. Mais, il est très important de pouvoir mettre ces pré requis. Si vous n’en avez pas, si vous estimez que tout le monde peut regarder cette formation, si il n’y’a pas besoin d’avoir un niveau spécifique de connaissance particulier (un bac +2, +3, +4 , +5) ou justement d’être médecin ou d’être pharmacien et d’avoir des compétences dans la pharmacie. Dans ce cas-là, moi ce que je vous conseille, parce qu’il est obligatoire de mettre des pré requis, c’est de mettre : Il faut savoir lire et écrire et c’est la chose la plus essentielle pour pouvoir suivre une formation.

Si vous faites des formations mathématiques ou qui sont liées à des éléments de calculs pensez à ajouter qu’il faut savoir les maths, calculer, additionner, soustraire. Voilà ! Ce sont des pré requis, c’est vraiment obligatoire de les mettre dedans.

Maintenant autre chose, pensez au moyen pédagogique, au technique d’encadrement que vous allez mettre en œuvre pour cette formation. Si la formation est en présentielle, et bien comment vous allez tout simplement l’animer ? Est-ce que vous allez mettre en place des ateliers et de face à face ? Est-ce que vous allez pouvoir, justement, créer des moments de questions/réponses ? voilà !

Si vous faites des formations en ligne, Quel est l’encadrement technique et justement que vous allez mettre en place et qui va pouvoir permettre aux gens de vraiment comprendre cette formation ?

Un exemple, donc, un mot technique c’est : Vous allez être disponible de 8h à 9h pour répondre à toutes les questions. Vous allez être disponible par mail, par téléphone et vous allez pouvoir créer des sessions d’échange en Skype, en chat, en vidéo sur internet. Vous allez pouvoir être, éventuellement, disponible sur un forum ou disponible sur une fenêtre de chat. Vous allez pouvoir être disponible pour les commentaires de votre formation et vous vous engager à répondre dans un certain délai. Ce sont tous des méthodes d’encadrement de votre formation.

Autre exemple : il va falloir aussi éventuellement dire : « Si justement vous répondez au QCM, comme la manière dont vous allez répondre aux exercices que vous allez donner. Est-ce que vous allez les corriger et revenir à la personne ? Est-ce que vous n’avez pas besoin de correction, parce que vous allez mettre la correction est à la fin de l’exercice ? Voilà !

Pensez-y maintenant ! Quel est le cadre de votre accompagnement, que vous faites une formation en ligne et comment vous allez caler cet accompagnement.

Autre élément très important : c’est le suivi, l’évaluation que vous avez prévu pour votre formation. Donc, c'est-à-dire, En gros est ce que vous allez mettre en place un QCM, Est-ce que les gens vont devoir rédiger une rédaction, est ce qu’ils vont devoir répondre à des questions ouvertes ou est ce qu’ils devront répondre à des questions fermés ? Est-ce que vous allez tout simplement les interroger à voix orales ou est-ce que vous allez donner un papier ou si vous faites sur internet, justement, comment va se passer la formation sur internet.

Moi, je vous conseille si vous vendez une formation sur internet, d’utiliser un logiciel qui s’appelle SurveyMonkey qui permet de créer tout simplement des sondages, des questions ouvertes, fermées. Tous types de questions et vous allez pouvoir gérer les réponses. Et il y’a plein d’autre logiciel sur internet et je pouvais vous en citer plein, je vous ai donné SurveyMonkey juste pour l’exemple. N’hésitez pas justement de faire un petit tour. Il y’a : evanbox.fr qui permet d’avoir, justement, mettre en place des questionnaires en ligne pour les gens. Et bein, si vous faites des formations présentielles, justement, vous pouvez faire ces questionnaires sue ces logiciels et les imprimer pour que les gens puisse apprendre les réponses sur table.

Selon l’action de formation envisagé, le programme est établis par l’organisme de formation ou par l’entreprise tout simplement, si vous travaillez pour une entreprise en sous-traitance doit impérativement remis au stagiaire avant son inscription au moment où il décide de pouvoir participer à votre formation. Le programme doit être vraiment très précis et donner à ce moment-là, justement, au début tout doit être expliqué dans ce programme. Et le stagiaire doit savoir où il va, quel sont les modalités de suivis, l’évaluation, quels sont les différents points qu’il va apprendre dans la formation, les séquences de formation en ligne, si il y a une formation en ligne, les moyens d’accompagnement que vous allez mettre en place avant, pendant et après la formation et qui va former.

Aussi, il est très important d’expliquer qui est le formateur, mais on verra ça dans un autre cours.

Voilà ! Je vous ai parlé de l’aspect le plus embêtant dans une formation. C’est l’aspect administratif. Donc maintenant nous allons vous révéler plus dans les aspects plutôt créatifs et donc pour conclure cette vidéo ce que je vais faire c’est que je vais vous mettre en pièce jointe sous cette vidéo un plan. Un exemple de plan de formation normatif, tous ces éléments dont je vous ai cité et vous allez pouvoir voir dans ce plan, quel sont les éléments qu’il va falloir rajouter et vous aurez des exemples de ces éléments ; ça va être un catalogue que vous allez pouvoir toucher pour créer tout ça.

Je vous dis à tout de suite, dans la prochaine vidéo.

VIDEO BONUS CHAP 3

Déterminez votre sujet

Nous arrivons dans une partie ultra créative, et bien entendue comme c’est une formation qui est très technique, je vais rendre cette partie créative…très technique.

Alors j'entame directement dans les sujets. Le but de cette vidéo est de vous déterminer quel est le sujet que vous allez traiter dans votre formation. Je vous donnerai plusieurs pistes et manières de trouver ce sujet là. Première chose : vérifiez si votre formation est dans la liste des formations finançables.

Ca parait bateau et évident mais je préfère le repréciser. Si votre formation n’est pas dans la liste des 12 actions de formation qui sont finançables, justement, par les organismes de financement, les OPCA, et bien malheureusement nous n’allons pas pouvoir beaucoup avancer. Si vous retrouvez surtout cette formation dans la liste des formations qui ne sont pas finançable. Vous trouverez cette liste affichée sous cette vidéo, puisque je ne vais pas énumérer les 12 points de formations qui sont finançables et les 6 qui ne sont pas finançables.

Par contre, ce que vous devez en retenir est que ce qui est finançable, ce sont toutes les formations qui sont en lien à la montée en compétences, toutes les formations qui sont liées à l’apprentissage d’une nouvelle profession. Et toutes les formations qui permettent à quelqu'un, justement, de grimper dans la hiérarchie du son travail. Ce qui n'est pas finançable, ce sont le développement personnel, par exemple, et là je vous arrête tout de suite. Ne stoppez pas votre formation, il y a des astuces pour faire transformer une formation en développement personnel n une formation finançable.

La formation en développement personnel ne sont pas finançable, c'Est-ce que j'ai dit. Il va falloir chercher ce qu'il y’a un apport professionnel, donc, mettez à l’avant la technique professionnelle que les personnes vont acquérir. En suivant votre formation en développement personnel, mettez à l’avant l’objectif professionnel qu’ils vont devoir atteindre. C’est à dire, s’ils ont une formation professionnelle sur le stress, j'utilise souvent cet exemple et ça va finir par vous rentrer dedans. Si vous faites une formation pour le stress, comment se manifeste le stress au travail ? Quel sont les influenceurs du stress au travail ? Et vous allez faire une formation sur les stress mais en travaillant sur les influenceurs et sur, justement, qu'est-ce qui augmente le stress d’un salarié dans son poste.

Bien-sûr, le stress peut aussi venir d’une cause personnelle, et je suis d'accord avec vous. Mais, justement, ça va être un point dans l’ensemble de votre formation. Et donc, le but, on est très clair là-dessus, précis, est que votre formation soit financée. Vous avez le droit de faire une formation sur le développement personnel, donc, sur le stress et d’utiliser en pédagogie, la partie du développement personnel. Mais il faut que cela ait une visée professionnelle.

Donc pouvez être pédagogue. Vous pouvez utiliser des éléments personnels, mais il faut vraiment, le but derrière c'est de permettre à quelqu'un de grimper en compétences. Donc, justement, c’est dans la partie pédagogie que le développement personnel va vraiment prendre tout son sens, et que vous allez pouvoir vous démarquer de vos concurrents. Mais ce n'est pas à mettre dans le programme de formation lui-même. On est d’accord !

Alors, je vais faire, le point aussi sur les compétences. Aujourd'hui quand vous voulez créer votre formation et je vous demanderais de faire un arrêt sur l'image et de vous regarder. Regardez-vous profondément, introspection complète. Et demandez-vous quelles sont les compétences que vous avez. Qu’elle est la chose qui vous démarque ? Qu’est-ce que vous connaissez le plus, quelle est la compétence qui fait que vous êtes un expert sur ce sujet ?

J’ai eu, l’autre jour, lors de ma veille, je suis tombé sur un blog d’une personne qui vend une formation sur ‘Comment se balader dans l’Euro Disney’… C’est une formation vraiment très intéressante, dont l’idée ou quelqu’un a pensé a créé une formation sur comment profiter de l’Euro Disneyland, de Disneyland Paris, et c’était vraiment très intéressant. Sa compétence était qu’il était un expert en parcs d’attraction, et qui pouvait guider les gens et les conseiller.

Vous, quelle est votre expertise ? Aujourd’hui, Qu’est-ce qui fait que vous avez décidé de vous lancer en formation ? Parce que vous êtes expert, par exemple, dans la vente… Expert dans la communication, en marketing, etc. Voilà, Quelle est votre expertise ? Posez-la sur une feuille tout de suite. Avec cette expertise, quel est le sujet précis que vous allez devoir traiter dans votre formation ? Vous ne traitez qu’un sujet par formation, qu’un objectif.

L’objectif de cette formation est de vous permettre d’être un formateur avec un numéro de déclaration d’activité.

Vous êtes professionnel de la vente – quel est l’objectif de la formation ? Apprendre des techniques de vente, apprendre à vendre à un client en un shot, apprendre à vendre aux clients au téléphone, etc… Séquencez différents objectifs, différents sujets et les sujets que vous allez traiter. Et donc, Quelles sont les formations que vous souhaitez vendre ? Puisque vous pouvez être un expert dans la vente et vous souhaitez vendre votre formation sur d’autres sujets et là sous-traiter ces formations.

Donc voilà, qu’elle est votre… Si on fait le résumé, qu’elle est votre compétence ? Qu’elle est le sujet que vous aimeriez traiter dans votre compétence en formation ? Et plus largement, qu’elle est, justement, les thèmes liées à ses compétences ou les thèmes que vous voulez que votre centre fasse également puis se vends. Faites le point complet là-dessus, avant de commencer à rédiger vos formations. Maintenant, le fait que vous savez ça, sélectionnez des sujets porteurs également, dans votre compétence, dans vos thèmes, regardez ce qui se vend le plus. Vous trouverez en lien, sous la vidéo, un exemple, justement un document qui a été rédigé suite à un bilan qui a été fait en France des formations qui se vendent le plus.

Et moi ce que je vous conseille, c’est de regarder dans votre région, regarder dans le sujet que vous voulez traiter, il y a sûrement un bilan fait sur les formations vendues sur ce sujet-là, dans l’année. Et vous aurez ainsi une vision de votre part de marché. Donc, sélectionnez dans ces sujets, dans ces compétences, les sujets vendeurs, les sujets que vous allez traiter et regardez ce que les gens achètent.

Si vous n’avez pas de compétences ou de sujets prédéfinis, si vous ne savez pas où aller, ceci est un bon exercice pour vous permettre de créer des formations qui vont se vendre directement.

Autre point qui est très intéressant : Sachez que les entreprises sont obligées de se former sur certains sujets et moi ce que je vous conseille, c’est peut être que, dans la profession que vous visez, cherchez à trouver les sujets de formation obligatoires. Par exemple, chez une compagnie, une entreprise de compagniste, et cette entreprise de compagniste a pour obligation de former les personnes dans le travail en hauteur. Eh bien, ce qu’ils ont fait, ils ont créé leur propre centre de formation et des centres de formation sur le travail en hauteur.

Voilà, vous voyez ! Cherchez, justement, quelles sont les formations obligatoires qui vont vous permettre de rapporter de l’argent, en les vendant aux entreprises qui sont obligées de les acheter dans tous les cas. Par exemple, vous pouvez créer une formation sur une obligation que tous les entreprises ont, c'est-à-dire, ‘le document unique’, j’en parle de temps en temps, assez régulièrement. J’en parlerai peur être une autre fois. Toutes les entreprises devront avoir un document unique des risques de l’entreprise, c'est-à-dire, mince, je suis leader de cette entreprise, qu’elle est la meilleur façon de la faire.

Donc, voilà, c’est un document qui est obligatoire pour les entreprises et je peux vous assurer qu’il y a énormément d’entreprises qui ne l’ont pas. Vous pouvez faire une formation sur ce document unique. C’est un exemple. Vous pouvez avoir plein d’autres domaines dans ce type-là.

Autre exemple pour trouver une idée de formation : regarder les formations qui sont inscrites au CPF, je vais vous le détaillez, alors (compte personnel de formation). Donc, vous allez voir si vous tapez CPF, formation CPF sur internet, une liste énorme qui s’arrange au fur et à la mesure de toutes les formations qui sont financées par le CPF et pour le CPF. Regardez si dans ces formations il y’a des sujets que vous pouvez traiter. Et ça sera génial, parce qu’en plus, ces formations sont prises en charge.

Autre point : regardez les formations des compétences socle. Je vous mettrai un lien en dessous, parce que ce n’est pas énorme : Mais, ce sont des formations qui sont automatiquement financées, comme la formation en mathématiques, anglais, ou les formations de base, qui permettent à n’importe qui en France de pouvoir entamer un avenir professionnel.

Il y’ une liste de formation, comme ça, qui existe et les gens qui les suivent ont un financement, quasiment, obligatoire et vous allez éventuellement établir cette formation. Regardez aussi, dans tous les cas ce que votre public demande, c'est-à-dire vérifier les tendances d’achat de formation de votre public, faites un questionnaire, demandez-leur ce qu’ils aimeraient voir, si vous aviez une liste.

En voyez un questionnaire de type 3 questions : 1ere question ‘Quel est le sujet que vous aimeriez avoir en étant précis ?’, ‘Quelle est, si vous avez une baguette magique, la réponse que vous vouliez obtenir pour régler un problème que vous avez?’, ‘Et si vous avez cette baguette magique, sous quelle forme vous voudriez que cette réponse apparaisse ?’ … une formation ? un guide ? un atelier ? Voilà. Ce sont 3 questions magiques que vous allez pouvoir poser à vos listes et aux personnes qui vous entourent pour déterminer des sujets bien précis, et sous qu’elle manière les gens aimeraient les acheter.

Autre idée : Pour trouver un sujet, si vous n’avez pas d’idée, trouvez des sujets de niche, sélectionnez des professions qui ont plein de fonds de formation. Sélectionnez des professions qui ont besoin de formations spécifiques. Il y a des professions, comme ça, qui ont beaucoup de fonds : par exemple, je vous donne les assureurs qui ont 9000 euros pour une entreprise de 10 salariés.

Pour tous types de formation liée à la technique de vente, à la technique de gestion de la clientèle, à la réalisation clientèle. Voilà, ce sont des professions, Il y en a plein d’autres comme ça qui ont plein de fonds.

Pensez à regarder, justement, les professions que vous souhaitez viser ou les sujets que vous voulez déterminer

Regardez si dans certaines professions, il peut avoir beaucoup plus de formations et regardez les besoins de formations : chaque année, on édite un guide statistique sur les besoins de formation en France, et justement qu’elles sont les types de formation les plus demandées.

Foncez, regardez tout ça, regardez les études qui sont faites pour ces besoins-là. Posez, vraiment, également, la question à vos prospects, quand vous regardez une de vos formations, si vous avez déjà des formations, quels sont les éléments qu’ils aimeraient apprendre en plus que votre formation ne détaille pas assez, dans ce cas-là, vous allez créer une formation spécifique.

Vous avez déjà une formation qui est là pour répondre à 99% des problèmes de vos prospects, sur un sujet, et la plupart de vos prospects aimeront, dans 99% un sujet bien précis. Ils aimeraient que vous puissiez l’extraire de cette formation et vraiment travailler dessus. Par exemple, je vous donne un exemple d’une formation vidéo. vous allez créer une formation sur comment créer une formation vidéo.

Donc, vous allez parler du matériel, des techniques de lumière, d’éclairage, des techniques de prise de son, des technique d’ISO, alors, l’ISO c’est un peu compliqué, mais, en gros, qu’elle est la qualité d’image que vous voulez. Et là vous allez faire une formation assez globale sur votre sujet qui va permettre aux gens d’apprendre ce sujet et passer à la pratique directe.

Mais il y a des gens qui vont vouloir aller plus loin, qui vont vouloir vraiment voir à travailler sur les couleurs, parce que, en fait, ils ont envie d’avoir une formation vidéo mais aussi une formation plus artistiques, des choses comme ça. Ils pourraient vous demander de travailler du coup, une formation plus spécifique sur l’éclairage, les différentes sortes d’éclairages, les couleurs dans les vidéos, et justement, il y’a beaucoup de sujets qui peuvent être plus précis.

Quand vous allez déjà créer votre formation, pensez à une autre formation, d’avance. Et pensez justement, qu’elle est le sujet d’approfondissement que vous allez pouvoir proposer dans votre formation, à la suite des sujets que vous allez traiter.

Voilà ce sont des pistes que je viens de vous donner pour pouvoir créer une formation et pouvoir continuer à en trouver d’autres.

Travailler sur ces sujets c’est très difficiles et je sais de trouver un sujet de formation, mais, avec ça vous allez avoir justement les pistes et travailler sur ces sujets. Je vous donnerai des exemples de sujets nous échangerons, justement, lors de l’accompagnement pédagogiques, des exemples de sujets que vous pourriez avoir. Donc, préparez des questions, préparez des sujets que vous aimez et nous verrons dans l’accompagnement pédagogique comment ces sujets-là, et comment nous nous allons pouvoir vous aider à les traiter.

Je vous attends dans une prochaine vidéo. A tout de suite !

VIDEO BONUS CHAP 4

Créer votre programme

Dans cette vidéo, je vais vous donner, justement, les clés pour créer un programme de formation. Beaucoup d’entre vous ne savent pas par ou aller, justement, quels sont les étapes à suivre pour créer un programme, et je vais vous donner, justement une série d’étapes très simples qui vont vous permettre d’aller très vite.

Je l’ai déjà fait plusieurs fois avec plein de clients et ça a permis les gens à créer un programme au moins de deux jours.

Première étape : vous allez cocher vos idées sur le papier. C'est-à-dire choisissez un sujet, choisissez le sujet que vous souhaitez traiter et noter tous les idées que vous pouvez avoir sur un papier. Ou alors utiliser une MIND MAP, Alors, excusez-moi, j’ai un problème de prononciation, ce des mots assez compliqué, comme ça je vais essayer de m’entrainer, vous allez voir. Donc sur une MIND MAP cochez, justement, les idées que vous avez, les points que vous voulez traitez dans le sujet de la formation.

Si vous avez une formation avec un objectif précis, quels sont les étapes, quels sont les points que les gens doivent savoir pour que les gens atteignent cet objectif. Mettez-les sur une feuille ou MIND MAP et une fois que vous avez fait ça, mettez-vous en pause. Aérez-vous les esprits, Aérez-vousnla tête, et n’y pensez plus, faites autres choses au moins pendant une heure.

Pour que vous puissiez justement, revenir, pour travailler sur un second point et le second point c’est : Aller voir ce que la concurrence ait sur le même sujet. Regarder ce qu’ils font, regardez la manière dont il traite le sujet et l’enchainement des paragraphes qu’ils ont. Aussi, les tourneurs de phrase qu’ils utilisent pour mettre en avant leur programme.

Donc, je vous conseille d’aller sélectionner une dizaine de concurrents. Alors, je vous arrête tout de suite. Si vous me dite, oui, mais, je n’ai pas de concurrents dans mon sujet. Alors, c’est que vous n’avez pas très bien la manière dont vous allez pouvoir traiter ce sujet, puisque ce sujet a forcément une concurrence.

Je vous donne l’exemple d’un quelqu’un qui fait du pari sportif. En effet, sur le pari sportif, il y’a pas forcément, énormément de personnes qui font le même programme que lui. Mais je vous ai rappelé, il faut que cette formation doive être professionnelle. Et donc il va falloir tourner cette formation sur le professionnel. Le pari sportif ce n’est pas professionnel.

Donc creuser le sujet, donc, demandez-vous justement, par exemple, si on parle du pari sportif quels sont les objectifs d’une personne qu’elle devrait avoir pour pouvoir réussir à devenir un bon parieur. Et par exemple dans le cas du pari sportif, il doit pouvoir maitriser la prise du risque. Et donc on fait une formation sur la prise du risque. Et là, vous allez pouvoir, justement, cherchez sur internet des formations similaires, par exemple, le risque management. Trouvez des formations sur le risque management si on parle du pari sportif.

Donc, dans votre situation faites la même chose. Vous faites une formation sur le reiki, travaillez, plutôt, à savoir, justement, quels sont les points qui vont permettre à quelqu’un de pouvoir maitriser son énergie toute la journée. Mais, pas l’énergie spirituelle, mais, l’énergie physique et en effet, le reiki peut avoir une influence sur l’énergie physique et donc voilà, donc, travaillez, sur le dynamisme au travail, comment être toujours en forme, comment être toujours disponible pour les gens et quelque chose comme ça. Et voilà, ça c’est une manière de pouvoir attaquer le sujet de reiki d’une autre façon en marketing administratif. Et donc allez justement voir chez vos concurrences ce qu’ils peuvent faire sur ce sujet. On est d’accord !

Vous allez voir chez votre concurrence ce qu’ils peuvent faire sur ce sujet.

Autre chose, du coup par rapport à ce sujet-là, travaillez, du coup l’enchainement, comme le ferez votre concurrent. S’ils sont déjà là, s’ils sont déjà en place et s’ils sont des grands concurrents, par exemple, je prends l’exemple le cas de CEGOS qui a plein de sujets de formations. Ils ont travaillé ces paragraphes et l’enchainement et leurs formations est tout en prises en charge pour les 99% du temps. Donc, ça veut dire que leur programme est forcément bon pour une pris en charge. Et moi et cette formation-là, je suis là pour vous aider à faire une prise en charge. Donc, voilà, prenez 10 exemples de programmes que vous trouvez.

Troisième étape : Vous allez prendre votre programme, les programmes que vous avez trouvez et vous allez faire un mixte. Vous prenez les éléments de votre formation qui ne sont pas dans leurs formations et prenez les éléments de leurs formations qui ne sont pas dans votre formation et créez un programme unique qui ne soit rien qu’à vous, il sera un mixte de tout ça. Parce que votre programme et leur programme va être le super programme. C’est 99% de leur programme à eux est financé de leurs formations, et vous allez en rajouter une surcouche d’excellence. Parce que, les grands centres ne cherchent qu’à faire du chiffre. Donc, vous vous allez chercher d’apporter quelque chose de supplémentaire à vos clients. Et donc vous allez avoir la base et le socle de votre chiffre et le socle supplémentaire, c'est-à-dire, votre compétence à vous et votre savoir spécifique sur ce sujet pour apporter de l’excellence à vos clients.

Quatrième étape : Détaillez, une fois que vous avez fait votre programme complet, unique avec le mixte des autre programmes, du votre et des autres. Et le mixte que vous avez fait, détaillé, étape par étape, module par module, chapitre par chapitre ce que vous allez dire dedans. Pour être sûr, ce que vous comptez dire ne doit pas se trouver dans une autre partie. En fait c’est très important, parce que, par exemple, pour moi quand je fais certaines formations, je coche mes idées, je mets des programmes, je regarde ce qu’a fait mes concurrents.

Et puis, en fait, ça m’a arrivé de commencer à préparer des formations et j’arrivais à la fin et je me dis ‘Mince, ça j’aurai du le traiter dans une autre partie’ ou de voir qu’en fait j’ai traité plusieurs fois le sujet dans des différentes parties. Alors, peut être que ça peut technique pour que les choses rentre bien dans la tête des gens. Mais, peut être que parfois c’est par une advertance et si vous voulez éviter être tendant si la chose n’est pas si importante que ça, il est mieux d’avoir détaillé dès le départ ce que vous allez dire dans chaque partie de votre rencontre dès le début. Ces éléments-là ne doivent pas être dits dans une autre partie. On est d’accord ! Voilà ! C’est la 4ème étape.

La cinquième étape : et ça c’est quelque chose que je vais vous dire, tout le temps. Faites valider votre formation, par, justement, votre entourage ou des gens qui sont capables de dire si cette formation va les intéresser et s’ils sont prêts à l’acheter. Vous avez votre entourage qui vas vous dire est ce que c’est ennuyeux ou pas, et ceux qui sont capable de vous dire s’ils sont capable de les acheter vont vous dire s’il y a exactement ce qu’ils attendent dedans. Donc, faites un BLIND TEST, faites un petit test. Envoyez cette formation à plusieurs personnes qui faire votre retour, justement, pour cette formation et vous dire si c’est bon et si c’est achetable et si ce n’est pas ennuyeux.

On est d’accord ! Alors, c’est peut être une petite technique que je fais-moi de temps en temps, c’est que mes thèmes de formations, je les mets dans les réseaux sociaux et je fais de la pub dessus et je regarde sue quel thème, sur quel nom de la formation les gens clique le plus. Vous mettez entre cinq et dix pub par thème, ou l’ensemble de votre publicité sur Facebook et vous sélectionnez des noms différents des accroches différentes ou des thèmes différents et vous voyez lequel obtient le plus de Like, obtient le plus de clicks. Et ça vous donnerez une tendance, justement, sur ce que les gens sont prêts plus à acheter qu’autres choses. Et concentrez-vous sur cette formation que les gens sont le plus prêt à acheter.

C’est une manière de faire, justement, un test au lieu d’aller consulter plein de personne si vous n’avez pas forcément un entourage qui puisse vous répondre, d’avoir un retour bien précis sur ça.

Voilà ! Nous somme sur cinq étapes pour créer cette formation et le sixième est de faire votre test sur les réseaux sociaux.

Je vais vous donner aussi une autre clé bonus, pour pouvoir, justement créer votre programme de formation. Cet autre clé, c’est faites des retours les formations que vous avez dépensées. Faites du retour sur toutes les fois que vous avez fait une formation ou demander aux gens si le sujet est bien compris, bien fait, est ce qu’ils veulent un approfondissement sur un point bien précis.

En effet, ce qui achète déjà votre formation, peuvent se dire qu’il manque, justement, des éléments et peuvent vous guider sur ce qu’il faut créer en plus ou en rajouter ou justement sur les formations qu’ils sont encore prêt à acheter grâce à vous. C’est le but du coup, d’être super éducatifs dans votre formation et de pouvoir montrer que vous êtes une expertise qui va très, très loin et qui peut, justement, apporter au gens beaucoup.

Voilà, maintenant, vous savez tout sur comment créer un programme de formation qui va être efficace. Je vous ai dit avant comment le faire financier, maintenant comment être efficace.

Nous allons, vous attendre dans une prochaine vidéo!

VIDEO BONUS CHAP 5

FAITES DU SOURCING

Vous avez créé un programme de formation, et maintenant il va falloir le contenir y mettre du contenu et, justement être assez pertinent dedans. Dans cette vidéo je vais vous expliquer rapidement comment avoir une méthode pour créer votre contenu de formation.

Premier élément : il faut trouver un maximum d’informations pour compléter vos connaissances. Je suis sûr que vous êtes très spécialisé sur le sujet dans lequel vous allez traiter, mais je vous conseillerais toujours de suivre un modèle d’élaboration de formation en 4 étapes :

Première chose: achetez au moins 3 livres sur le sujet dont vous allez traiter. Si vous ne trouvez pas de livre sur le sujet que vous allez traiter, et bien, ça veut dire que c'est un sujet, peut-être de niche. Et dans ce cas, soyez vraiment sûr de trouver votre public et faites un test avant. S’il y a des livres sur ce sujet là, je vous conseillerais d’en acheter 3 à 4. Moi, j’en achète 10, personnellement, mais achetez 3 ou 4, regardez ce qu'ils traitent dans ce sujet là.

Moi, j'ai remarqué dans le monde de la formation, quand j’achète des livres sur le monde de la formation, 80% des bouquins ne traitent réellement pas des vraies questions que les gens se posent et les questions que j’essaie de répondre dans cette formation.

Et donc c'est intéressant pour moi d'acheter ces livres, puisque je vous dis parce que si je n’ai pas de sources sur ce sujet là, mais, ça tombe bien, car j’ai une connaissance qui me permet de me démarquer. Et ça vous donnera, si vous achetez des livres et vous n’y trouvez pas vos réponses et des compléments de formations dur votre sujet, c’est-à-dire, c’est peut-être le moment d’écrire un livre vous-même.

Regardez sur internet. Faites un sourcing sur internet. Moi, je passe beaucoup de temps en sourcing sur internet, j’y passe facilement une bonne semaine complète de A à Z. Faites du ‘sourcing’, trouvez des informations, regardez dans les forums. Voilà, cela peut vous paraître évident si vous êtes compétent, si vous avez déjà eu à le faire plusieurs fois, mais je vous assure qu’il y a des gens qui n’y pensent pas forcément. Si vous êtes dans ce cas, C’est tout à fait normal, ce n’est pas forcément inné, et on ne pense pas toujours à aller chercher des sources complémentaires d’information.

Et voilà, cherchez des sources complémentaires sur des forums, regardez les foires aux questions, justement, qui traitent de votre sujet de près ou de loin, regardez ce que les gens posent comme questions.

Autre point : achetez des revues. Moi, je trouve très régulièrement beaucoup de revues qui traitent de mon sujet et m’apportent beaucoup de nouvelles informations. Donc, achetez des revues, mettez-vous en veille, prenez un outil de veille, en fait, très simple et qui puisse être gratuit éventuellement.

Moi, j’utilise Scoop It, donc, c’est un outil de veille qui me permet d’obtenir des articles de droite à gauche, et qui est gratuit jusqu’à un certain niveau. Donc utilisez, Scoop It ça vous permet d’avoir plein d’informations de veille, d’informations de chiffres, de données, d’actualiser le sujet que vous allez traiter.

Quatrième point, comme je vous conseille également, vérifiez ce qui se dit sur les réseaux sociaux, sur tel sujet ou pas, et regardez, justement, si les gens sont intéressés pas tel sujet, s’ils posent des questions ou s’ils échangent là-dessus sur les réseaux sociaux (Twitter, par exemple).

Autre élément : maîtrisez vos chiffres. Pensez à obtenir un maximum de chiffres, de citations, au fait des exemples, trouvez un maximum d’exemples. C'est-à-dire, trouvez des citations dans des documents que vous allez pouvoir trouver, des livres, et mettez-les dans vos formations. Cela va vraiment, vraiment, appuyer votre expertise, ça va vraiment montrer que vous connaissez votre sujet.

N’en mettez pas trop, ne cherchez pas à faire des tonnes sur ce sujet là, d’en rajouter trop de citations ou de chiffres, sinon vous allez ennuyer les gens. Trouvez des exemples: soit des cas concrets, précis, de vos clients, ou des choses que vous avez pu voir sur internet, pour compléter votre formation et imager au maximum votre formation. Montrez vraiment aux gens que donnez de l’imagination, ne restez pas dans le factuel, donnez un peu du visuel et un story-telling de ce que vous allez raconter. Par exemple, je vous parle souvent de mes clients, de ce qu’ils sont capables de faire. Et justement, cela peut permettre aux gens de se projeter dans votre formation et d’imaginer autre chose.

Une chose très importante que l’on néglige énormément, et que je n’ai jamais vue dans un programme de formateurs : C’est apprenez aux gens à imaginer.

Et donc, ça va être votre travail : D’amener les gens à imaginer un maximum, apprenez les à vraiment pouvoir se projeter dans ce qu’ils sont capables de faire avec les nouvelles compétences que vous allez leur donner, en travaillant sur les exemples.

Exemplez, je ne suis pas sur que ça soit le bon terme. Je l’invente, surement. Vraiment, donnez l’image, et appuyez tout ce que vous pouvez dire sur des exemples ou des paraphrases ou alors tout simplement trouvez une manière de présenter les choses de manière plus ludique. Ça va vraiment les intéresser.

Voilà! Je vous remercie et je vous dis à tout de suite, dans une prochaine vidéo!

VIDEO BONUS CHAP 6

Créez vos supports

Dans les précédents vidéos je vous ai dit de travailler sur des formations qui répondent à 99% des problèmes de vos clients et ensuite de travailler sur la spécialisation. Dans ce module bonus numéro 2, je vais dit que je vais vous apprendre à créer des formations finançables.

Donc le but pour moi, c’est que vous puissiez créer une formation qui puisse être financée. Une formation qui puisse être financée, ce n’est pas de créer une formation de A à Z. C’est à dire que je ne vais pas vous dire comment créer un Power Point, comment créer vos documents jusqu’au bout…ça fait partie de ce que moi, j’appellerai une formation de spécialisation.

Par contre, je vais quand même aborder le sujet, car il est très important que je vous dise dès maintenant comment avancer, progresser pour avoir des formations de qualité, sans, justement, partir sur des choses qui soient à droite et à gauche.

Donc je vais cadrer un peu sur ce sujet, dès maintenant. Le but de cette vidéo est de vous donner des pistes de travail et des manières de faire pour utiliser les meilleurs supports.

Donc, que ce soit une formation présentielle ou en ligne, n’oubliez pas que tout ce que je dis et aussi pour les formations présentielle qui sont en ligne puisque tout se regroupe. Vous allez pouvoir utiliser un diaporama, vous pouvez réalisez un diaporama pour présenter votre formation. Donc je vais vous expliquer comment utiliser la meilleure façon possible pour le diaporama.

Il faut que votre diaporama soir ‘light’. C’est terminé, les diaporamas où il y a beaucoup de contenu. Marquez le suit. Il faut qu’il y ait le moins de contenu possible. N’oubliez pas une chose: le diaporama est là uniquement pour souligner votre discours.

Il ne faut pas que les gens passent plus de temps à lire votre diapo qu’à écouter ce que vous êtes en train de leur dire. Et il ne faut pas que vous passiez votre temps à lire ce qui est marqué sur votre diaporama, puisque vous ennuyez les gens.

J’ai suivi énormément de formations où les formateurs avaient un diaporama épais, avec plein de contenu, et on passait plus de temps à lire la diapo, qui d’ailleurs était assez complexe et compliqué à lire … parce qu’il était loin. Ce n’était pas assez agrandi, et en plus il y avait le professeur qui parlait devant… Et donc on n’écoutait pas vraiment, on était perdu.

Donc vos diaporamas doivent être ‘light’…ils ne sont là que pour souligner votre discours.

Idéalement une phrase, une photo. Vos diapos ne doivent pas être trop chargés, mais aussi, ne doit pas être trop longs. Si vous pouvez en avoir le moins possible, c’est l’idéal.

Ensuite, on a bien compris le diaporama. Les vidéos : vous avez plusieurs façons de les tourner. Vous pouvez les filmer debout, vous pouvez les filmer avec un tableau sur votre côté qui est utilisé pour noter des choses. Vous pouvez filmer avec des ajouts de texte sur ce côté ou sur ce coté, vous pouvez filmer avec un changement de plan (c'est-à-dire vous pouvez cadrer complètement debout, et puis ensuite coupé ici et la), pour changer le plan et pour être vraiment plus dynamique.

Vous pouvez aussi filmer avec une capture d’écran, c’est à dire vous filmez la vidéo qui tourne ou les éléments qui tournent sur votre écran d’ordinateur. Donc ce sont de différentes techniques pour la vidéo qui permettent, justement, d’avoir plusieurs supports différents.

Si vous faites une formation présentielle, c’est à dire que vous avez, justement, une salle remplie de personnes qui vous regardent, vous pouvez utiliser, justement, les captures d’écran que vous avez fait, des éléments que vous présentez, que vous souhaitez leur expliquer .. et que vous intégrez dans vos diapos. Ils seront là pour compléter la formation, ça va pouvoir l’animer. Vous pouvez créer des petites captures comme ça, des petites vidéos debout pour une formation présentielle .

En effet, cela va vous permettre d’ajouter du contenu. Et si vous faites vos formations complètement en ligne. Et bien voilà, vous pouvez alterner des supports diapositifs, des supports de prise debout et des captures d’écran vidéo.

Une petite chose, comme même, Si vous n’avez pas la possibilité de tourner plein de vidéos pour vos formations en ligne, c’est ce que je vous conseille de faire une formation présentielle et que vous faire filmer pendant cette formation présentielle. C’est l’idéal pour créer une formation rapidement et avec le moindre coût, parce que vous n’allez mobiliser un technicien que pendant le temps de cette formation présentielle – par exemple, la plus part du temps c’est 2 jours – et vous aurez votre formation qui sera dans la boîte, avec, en plus, un public qui sera là pour dynamiser le tout.

Autre élément, maintenant, pour vos formations de type de supports, ce sont des supports papier à transmettre aux candidats. Il faut que ce soient des supports qui puissent, si vous les faites en présentielle, être complétés pendant vos formation présentielles, mais qui ne soient pas là pour couper ni distraire les gens.

Si vous avez des supports papier, donnez-les soit à la fin ou à la fin de l’élément que vos venez de dire. Si ce sont des supports qui sont là pour des prises de notes, faites attention à ce que ces supports n’aient pas de trop de détails, d’informations, et qui soit juste là, pour aussi, tout comme la diapo, soulignez ce que vous êtes en train de dire.

Si c’est une formation en ligne, vous allez pouvoir donner un support, justement, sous la vidéo qui soit téléchargeable au moment de la vidéo au début ou à la fin. Dans un chapitre de fin ou vous dites : ‘Bon! Voilà tout ce que j’ai dit dans cette vidéo, dans les vidéos précédentes, voici tout le support qui vous permet de mieux comprendre ou de reprendre ce que j’ai dit’.

Il faut ne pas oublier de mettre dans vos supports, en tout cas, des moments de prise de notes, pour que les gens puissent prendre des notes et noter les idées qu’ils peuvent avoir. Parce que n’oubliez pas : le but de vos formations est de permettre aux gens de se projeter. Et donc dire que s’ils se projettent, ils vont avoir des idées qui vont venir au moment où vous parlez.

Et normalement c’est le but de vos formations : leur donner des idées. Donc toujours dans les supports que vous créez et transmettez aux gens, laissez une page pour les idées et les notes qu’ils vont pouvoir avoir. Parce qu’il n’y a rien de plus embêtant pour quelqu’un que d’avoir à prendre des feuilles à droite et à gauche et se disperser.

Justement, des post-it, s’ils regardent votre formation en ligne. Et s’ils regardent votre formation présentielle, il vaut mieux qu’ils aient tout en un seul endroit…pédagogiquement, c’est plus intéressant.

Voilà! Maintenant vous savez, justement, quels sont les types de supports que vous allez pouvoir utiliser, vous avez les conseils primordiaux pour ces supports.

Je vais vous donner, en plus de ça, un vidéo bonus sur les éléments à faire très attention quand vous tournez une formation vidéo.

Je vous retrouve dans la prochaine vidéo !

VIDEO BONUS CHAP 7

Préparez votre animation et vos exercices

Maintenant que vous avez des idées et que vous avez commencé à créer votre formation, Il va falloir que vous prépariez, au moment de la rédiger, les animations et les exercices que vous allez donner et faire faire aux gens.

En fait, si vous faites une formation présentielle, il faudra maintenir votre salle éveillée, tout le temps. Donc, Pensez, en fait, que les gens vont toujours avoir des pics d’attention et des pics où ils ne sont pas attentifs. Il va falloir pouvoir, vraiment rentabiliser le mieux ces moments d’attention et vraiment permettre aux gens qui ont des pics d’attention et des pics ou ils ne sont pas attentifs, au moment où ils sont dans la zone basse de l’attention, essayez de les ramener le plus vite possible dans le coté attentif. Donc il va falloir, au moment où vous rédigez vos formations de vous dire que de toute façon, toutes les 20 à 45 minutes, une personne va décrocher.

C'est-à-dire que lorsque vous allez faire une formation présentielle, préparez des étapes, à tous les 20 à 45 minutes, où vous allez soit faire un exercice soit les amener à ‘secouer’. J’aime bien regarder et j’aime bien lire la formation du ‘marqueteur français’ puisque, très régulièrement, il va nous faire lever, taper, danser, chanter, et ça va donner du ‘punch’ et on va justement, être vraiment plein d’énergie pour continuer cette formation. Et le fait, assez étonnamment, tous ces moments où on a une baisse d’énergie.

Donc, voilà ! Vous aussi, quand vous créez votre formation, considérez que tous les 20 à 45 minutes, c’est une zone, les personnes vont baisser en attention et donc à ce moment-là, quand vous êtes dans cette zone-là, préparez un exercice à faire sur table ou préparez un moment d’échanges. Et ces choses-là remonter le pic.

Petit conseil si vous êtes en formations présentielles : ne donnez pas d’éléments sucrés aux gens, ou ne leur demandez pas d’amener des éléments sucrés, puisque c’est ça qui va… le sucre crée des pics d’insuline et que ces pics d’insulines qui vont, justement, les ‘booster’ pendant un petit moment. Mais, après le pic, quand l’insuline tombe et bien, là où ils sont à plat et ils ne vont plus vous écouter. Donc qu’ils ne mangent pas trop lourd à midi, et le matin, non plus. D’ailleurs, Je vous conseille aussi d’éviter de leur donner du café à l’arrivé ou débuter par leur donner du jus d’orange .Mais, qu’ils soient plutôt à l’eau et si possible qu’ils tournent aux fruits, aux fruits secs. Puisque c’est comme ça que vous allez pouvoir maintenir leur attention toute la journée.

Si vous êtes pour les formations vidéo, n’en faites pas de formation plus de 20 minutes pour la vidéo, parce qu’au-delà de 20 minutes les gens décrocheront. Déjà, au-delà de 15 minutes, ils décrochent.

Vous allez le remarquer, vous allez le voir, dans mes formations, il y’a des vidéos qui sont un peu plus long que 15 minutes, et ces éléments-là, ces vidéos-là sont les plus longues à regarder, et plus longue à lire. Et c’est vraiment compliqué pour vous surtout quand je vous donne des point plus très techniques. Donc, malheureusement, des fois on ne peut pas passer au –delà de ces vidéos longues. Dans ce cadre-là, essayez d’avoir un petit côté théâtral dans vos vidéos.

Évitez d’être statique, comme ça, de raconter des choses sérieuses avec une voix monotone…bougez, ayez des mouvements, une voix qui monte et descend, appuyez certains éléments, soyez dynamique et ludique.

Donc, voilà ! Quand vous préparez ces moments d’animation et n’oubliez pas qu’il y a des pics d’activité et des pics de sommeil, donc, ne leurs donnez pas de sucré ni de café, pour qu’ils gardent de l’énergie tout au long de la journée s’ils sont en présentiel. Et soyez dynamique aux vidéos, pour qu’ils ne s’endorment pas aussi. Préparez les exercices sur table et faites un maximum d’éléments d’interaction avec les gens. Préparez pour les formations vidéo, il y’a une possibilité d’avoir une zone de commentaires. Donnez la possibilité, donnez à chaque fin de vidéo un petit exercice à faire, ou préparez, à la fin d’un module, les étapes qu’ils vont devoir préparer et accomplir pour pouvoir être les meilleurs.

Voilà, le but, c’est de préparer tout ça au moment où vous rédigez votre formation : vous avez préparé votre plan, vous savez le sujet que vous allez traiter, et vous savez quels sont les supports que vous allez utiliser. Maintenant, à partir de la fin de cette vidéo, vous savez qu’avec ces supports vous allez devoir préparer des zones de travail et des zones d’animation.

Je vous attends tout de suite dans une prochaine vidéo.

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 !

VIDEO BONUS CHAP 9

En présentiel

Dans cette vidéo je vais vous apporter des éléments de réponses et des éléments de choix pour choisir quel type de formation que vous devez faire ou vendre, en fonction de votre personnalité. Beaucoup de personnes me demandent ‘Quel est le type de formation idéale à faire, en présentiel ou en ligne ?’

Dans cette vidéo je vais traiter des formations présentielles et de leurs avantages qu’on à l’affaire et je vais vous donner des pistes de la manière de la gérer. Les avantages de la formation présentielle, premièrement, c’est que vous allez avoir des personnes dans une salle et que vous allez avoir une énergie, un dynamisme, qui va sortir, surtout si vous êtes quelqu’un de dynamique, d’énergique, et vous avez beaucoup de choses à apporter aux gens. …Vous allez avoir des gens qui sont là, enthousiastes, à écouter vos formations. Donc, première chose : n’oubliez pas de les faire bouger !

Mais, oui, S’ils sont enthousiastes et dynamiques, ils vont aussi avoir des pics où ils vont beaucoup moins l’être, comme je vous ai expliqué dans la précédente vidéo. Préparez du coup des ateliers, des moments d’échange pour les redynamiser ; préparez à danser, de la musique, voilà ! C’est ce que font les grands formateurs aux E.U.

Faites-le aussi en France, c’est bien d’avoir les bonnes pratiques. Moi, je vous conseille toujours, de toute façon, d’arriver dans votre salle en avance, avant tout le monde, au moins une bonne demi-heure. Préparez votre salle, préparez, justement, la mise en place de vos tables, préparez, soit des petites graines pour qu’ils puissent grignoter.

Pas de trucs sucrés ! Vous rappelez- bien, qu’il ne faut pas que vous leur donniez des pics d’insuline et qu’après ils retombent. Donc pas de café, peut-être du thé à la place. Mais, réparez votre salle. Pensez, donc, aux pauses et aux échanges aussi. C'est-à-dire, si les gens… Si vous avez un sujet très technique, pensez à les laisser s’aérer un peu l’esprit.

Eventuellement, faites ce qu’on appelle ‘des pauses glissantes’ : c'est-à-dire que vous allez avoir des moments d’échange, d’exercices, et dans ce cas-là, dites, voilà, ce n’est pas pendant ces moment-là d’exercice et d’échange que vous avez besoin d’aller fumer, sortez y à ce moment-là ou si vous avez besoin d’aller aux toilettes c’est dans ces moment-là.

Il faut prévoyez ces moment-là, aux moins une fois par heure. Sachez qu’à toutes les 20 à 40 minutes, ils perdent l’attention. Donc ayez ces éléments la toutes les 20 à 40 minutes. Préparez vos documents, aussi, administratifs, à faire signer, à l’avance. … ou faites-les signer à la fin de la formation. Mais, en tout cas, il faut que ces documents soient prêts, préparez votre tas.

Voilà ! Et les formations présentielles, N’oubliez pas : ils doivent signer la fiche de présence. Donc, voilà ! Ayez ces éléments prêts à faire signer, d’entrée de jeu, au moment de la formation. Par contre, parce que comme ça, au moins vous ne les oublierez pas. Alors ça, ce sont des éléments de comment gérer une formation présentielle. Les avantages, comme je vous l’ai dit, c’est le côté dynamique, d’avoir un groupe qui soit là qui sont motivés que vous allez motiver et qui sera là pour vous donner vous donnera et grimper en énergie tout au long de la formation. Le côté négatif d’une formation présentielle : beaucoup de professionnels n’ont pas le temps d’aller en formation. Ceci veut dire que, du coup, vous allez peut-être avoir du mal à motiver les gens à se réunir dans une pièce. C'est-à-dire de faire une formation à plusieurs entreprises.

Même si c’est une même entreprise, des fois ils ont du mal à se libérer de leurs postes de travail et encore plus s’ils sont, justement, en période d’activité un peu compliquée. Ce qui va peut-être décaler votre formation plusieurs fois. C’est pour ça qu’il va falloir, vraiment, cibler, offrir votre produit de formation présentielle à un maximum d’entreprises en même temps pour essayer de regrouper le plus d’entreprises au même moment. C’est ça qui fait la rentabilité d’une formation présentielle, c’est d’avoir le plus de personnes dans la salle, en même temps.

Au lieu de faire 20 formations pendant un mois, il vaut mieux en faire 1 avec 20 personnes que 20 avec 1 personne. Vous gagnez en énergie, vous évitez de perdre votre temps, et vous pourrez vous concentrer à améliorer votre formation. Donc, voilà ! Autre élément négatif : si vous avez des personnalités compliquées à gérer pendant votre formation, en présentielle. C’est vrai que c’est compliqué, d’avoir des gens négatifs, qui font les gens qui savent tout, qui ne vous écoutent pas, qui sont en train de distraire les autres.

C’est, justement, quelque chose qui va vous demander beaucoup d’énergie et d’attention, et qui va vraiment être là aussi pour vous garder réveillé pendant vos formations. Parce que je vois très régulièrement des formateurs qui sont assis à une table et qui lisent les diapos. Il faut que votre formation soit dynamique qui donne envie aux gens de rester réveillés tout au long. Donc n’oubliez pas : quand vous faites une formation présentielle, il faut que vous-même vous ayez un maximum d’énergie.

Et quand vous ferez une formation présentielle, il faut aussi que tout soit préparé à l’avance : Si vous avez un micro, vérifiez s’il fonctionne, si vous ayez toutes les piles, si vous avez le rétroprojecteur vérifiez qu’il fonctionne. Préparez une ‘check-list’ de toutes les choses que vous devez vérifier, quand vous avez commencé votre formation, comme si vous étiez un ‘steward’ d’avion. Notez toutes les choses que vous devez vérifier : la mise en place de la salle - check, tous les documents prêt à signer - check, tous les outils petits moments de pause, est ce qu’ils sont préparé - check, est ce que vous avez tous les documents pour le suivi des formations pour vos clients – check. Et préparer toute votre liste. Est-ce que j’ai un micro, est ce que ma caméra est allumée, est ce que j’ai assez de batteries, est ce que j’ai des cartes supplémentaires de rechange (si je suis en train de filmer ou enregistrer). Préparez tout ça !

Il y’a quelque chose, si vous n’êtes pas malheureusement bien préparé, ça fera que ça peut gâcher soit le résultat soit l’animation, soit le fait que vous vouliez réutiliser cette formation. Voilà ! C’est la formation présentielle.

Il y a donc tout cela à penser, et si, justement, vous êtes plus à l’aise devant un groupe qu’à tourner une formation en vidéo, c’est quelque chose de très intéressant. Mais n’oubliez pas ces points négatifs que j’ai pu vous dire dans ma vidéo.

Maintenant je vais vous aborder la formation en ligne, les avantages et les désavantages des formations en ligne, et cela vous permettra de faire votre choix.

A tout de suite, dans une prochaine vidéo !

VIDEO BONUS CHAP 10

Les spécificités d'une formation présentiel

Vous avez décidé de vendre une formation présentielle. C’est une très bonne solution. Alors, je vais vous donner dans cette vidéo quels sont les spécificités qu’il y’a pour les formations présentielles. Donc, que faut-il, au niveau de formation présentielle, prendre en compte pour créer votre formation.

Sachez que vous allez, déjà, devoir formaliser la formation de manière matérielle, donc, c'est-à-dire quand vous allez avoir pour votre formation, une pièce, un lieu, qui ne soit pas un lieu d’exécution de travail. C'est-à-dire, que les gens ne travaillent pas sur le poste du travail directement. Mais, sur une pièce à coté ou un bureau à côté du poste, mais, pas sur l’outil du travail direct.

Vous devez, et cela peut paraître très drôle, avoir une table et une chaise. Vous devez également avoir un support pédagogique qui peut se matérialiser de n’importe quelle façon.

Vous pouvez avoir des diapositives, un ‘paper board’ pour pouvoir écrire, et vous pouvez également avoir soit des feuilles que vous allez pouvoir donner aux gens, un enregistrement vidéo ou un enregistrement audio que vous faites défiler dans la pièce. Si vous allez tous simplement créer des diapos, je vous conseille toujours de faire des diapos ‘light’.

Ensuite vous devez avoir, pour que cette formation présentielle soit vraiment considéré comme une formation présentielle, une évaluation des acquis de cette formation, c'est-à-dire que vous allez avoir demandez aux gens, poser soit tout simplement un questionnaire ou une évaluation, un outil d’évaluation soit un QCM, soit vous pouvez tout simplement donner une évaluation ou simplement poser des questions à voix haute : ‘Est-ce que vous avez compris le module 1 ?’ c’est une évaluation. ‘Est-ce que vous avez compris le module 2 ?’ C’est toujours une évaluation. Voilà, une évaluation, il n’y a pas de critère de qualité d’une évaluation.

L’évaluation est là juste pour déterminer si la personne a compris votre formation. Et d’ailleurs, si elle n’a pas compris votre formation et que pendant votre évaluation que ça soit un QCM ou autre ’elle ne coche que de mauvaises réponses, cela ne veut pas dire que vous ne puissiez pas lui donner le diplôme de la formation ou choisir de le lui donner ou ne pas le lui donner.

Autre point : vous devez aussi avoir une évaluation du centre de formation, c’est à dire que les gens vont pouvoir vous évaluer, vous-même et la prestation que vous avez faite.

Donc, ça veut dire, en gros, au-delà du QCM que vous allez proposer aux gens, vous allez leur demander de remplir une série de 4 à 5 questions : ‘Est-ce que vous avez bien été accueilli? Est-ce que les chaises étaient confortables ? Est-ce que le professeur était intéressant ? Est-ce que le contenu de la formation était intéressant ?’

Là le plus compliqué, vous pouvez aussi chercher des questions plus profondes, ce qui vous permettra, en suivant avec beaucoup de participants, d’avoir des statistiques de ce qui les intéresse et ainsi, de pouvoir améliorer, ainsi au fur et à mesure, vos formations.

Autre point, maintenant, retourne de la manière le mieux le mieux de matérialiser cette formation. Il va falloir matérialiser administrativement. Alors, je vous dis administrativement sont : Quels sont les documents administratifs qui vont faire en sorte que la formation que vous menez est une formation ? Vous allez, déjà, devoir préparer un devis, un contrat ou une convention de formation. Au choix des trois. Plus simple et plus libre. Aussi, bien le matérialiser c’est le fait que vous avez une …. Vis-à-vis la personne.

Vous allez devoir faire un plan de formation qui permet aux gens de savoir ce qu’ils achètent.

Vous allez devoir leur donner un règlement intérieur : En effet, chaque personne qui participe doit avoir un règlement intérieur affiché quelque part ou chaque personne doit être en courant des règlements avant de rentrer.

Si votre formation accueille plus d’une cinquantaine d’élèves, une trentaine minimum, vous allez devoir élire des délégués personnelle. Pour élire des délégués personnelle et après libre à vous de choisir la manière de les élire. De toute façon, Le plus important est qu’il y ait des personnes qui soient-là qui soient des porte-paroles des gens qui suivent la formation. Ensuite, Ne vous formalisez pas avec cette obligation. C’est une obligation sans en être une.

De toute façon j’en reste, tellement, plus longtemps dans les formations. Dès qu’une formation soit courte, 2 ou 3 jours qu’il y a 3 personnes qui disent un élu personnel. Il n’y aura un impact sur vous, je n’ai jamais vu quelqu’un embêter un formateur parce qu’il ait des élu personnels et qui lève la main et dit : ‘Eh Monsieur, on n’a pas compris tous !’ C’est très rare.

Alors, autres manière, en plus sachez que les éléments … sont tous bien dit. Donc, Il faut une facture. En effet, quand ils vont achetez ces formations, il faut que vous leur donniez une facture qui prouve que la formation a été payée.

Vous devez aussi avoir une attestation de présence ou une fiche de présence. Vous devez la signer, faites signer les fiches de présences pour au moins les délivrer une attestation, comme quoi il était là ce jours-là. Ce sont des éléments qui vous permettent de matérialiser administrativement la formation. Sachez que tout peut être automatisé au niveau des documents administratifs et envoyé aux clients avant la formation, pendant ou après.

Maintenant, quelles sont les bonnes pratiques ? Qu’est-ce que vous devez faire ou ne pas faire pour que votre formation soit, justement, au top ? Vous devez ne pas donner la formation dans un lieu de production, mais dans une pièce à part, ou il y’a d’autres éléments. Ça je l’ai dit au départ. C’est une obligation, sans en être une. Donc ils n’ont pas. Si c’est le cas d’un caissier et qu’ils n’ont pas touché le bip avec un client en face d’eux et qu’ils ne font pas, en condition ou ils sont en train de tester et qu’ils ne soient pas remboursés. Voilà ! En fait la condition là … qu’il y’a un remboursement. S’il n’y’a pas de remboursement vous pouvez faire une formation présentielle que vous souhaitez et il n’y’a pas d’obligation à faire quoi que ce soit et in est pas dans l’obligation de les rembourser.

Vous devez être présent au lieu où vous avez noté que vous feriez la formation. Par contre, vous n’êtes pas obligé d’être présent dans ces lieux, si vous avertissez votre client que votre formation aura lieu dans un autre lieu.

Donc il faut avertit votre client peut changer de pièce, de salle, d’endroits, si jamais vous le faite. Autre chose, Vous devez suivre le plan de la formation que vous donnez. Mais, il y a une nuance : il est tout à fait concevable que, pendant une formation, vous changiez le déroulement de la formation, en fonction des personnes qui sont en face de vous, et en fonction de la situation (si vous avez plus ou moins de temps que prévu).

Vous voyez, Il y a donc des choses que vous voulez faire, mais elles sont toujours nuancées. Et très sincèrement, ce n’est jamais contrôlé, et ce ne le sera jamais, puisque c’est impossible.

Alors, maintenant, Quelles ont vos libertés sur la formation présentielle ? Vous avez liberté totale sur la méthode pédagogique que vous allez utiliser.

Vous avez aussi liberté totale sur le contenu, vous avez une liberté totale sur comment se passe le la journée : Vous pouvez décider de faire une formation de sept heures et passer trois heures à la machine de café. Vous avez aussi une liberté totale sur les outils que vous utilisez, et vous avez une liberté totale sur la qualité de la formation du genre : vous pouvez faire passer une vidéo derrière vous et attendre que la journée se passe, et ça passe. En effet c’est une possibilité … Et bien voilà ! Si vous êtes dans une formation présentielle, malgré, le fait qu’il y a eu qui le fait.

Ce que vous devez faire, en tout cas, absolument dans ces formation, c’est garder une copie papier de tous les éléments du dossier. Une copie de papier. Vous devez les garder dans un dossier papier… comme ça, si jamais un jour vous avez un contrôle, une fois tous les 85 ans, vous n’aurez juste qu’à sortir ce dossier-là.

Vous devez garder les dossiers de manière définie, mais, sachez que les contrôles ne portent pas sur des périodes de plus de 3 ans.

Donc, de toute façon, si vos dossier de plus de trois ans, si vous souhaitez les stocker ailleurs ou les garder comme ça. Scannez-les et mettez-les dans votre ordinateur ; vous pourrez ainsi gagner de l’espace physiquement et ça vous permettra aussi, si jamais on vous demande des dossiers de plus de 3 ans, cela vous permettra de facilement pouvoir les ressortir, ce qui est extrêmement rare.

Vous pouvez aussi changer les noms et les dates de vos formations, à voter convenance, si jamais vous avez un moindre problème, un souci.

Il suffit d’avertir le stagiaire et la stagiaire une fois averti, il n’y a aucuns soucis. Vous pouvez aussi changer les lieux, ou faire tourner une vidéo toute la journée.

Vous pouvez transformer un évènement en formation dès le moment où vous utilisez un vocabulaire de formation, ou si vous faites un séminaire et que vous dites aux gens ‘Nous sommes en formation’. Ce sera une formation si ça remplit les conditions administratives que j’ai citées et tous les conditions de tables, de chaises et comment s’assoir. Ici en gros vous pouvez matérialiser la formation.

Voilà, je vous ai donné toutes les astuces, tous les savoir ce que vous devez savoir sur les formations présentielles, et je vous retrouve tout de suite, dans la prochaine vidéo.

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!’

VIDEO BONUS CHAP 12

Les spécificités d'une formation en ligne

Nous avons vue, quelles était les spécificités d’une formation présentielle. Vous êtes rendu compte du coup que dans votre formation présentielle, ce qui compte réellement, c’est de matérialiser l’action de formation en disant qu’ils ont ai eu et en fournissant une table et une chaise pour que les gens puisse écrire, et voilà !

Il y’a une partie administrative et une partie logique dans tous les cas de type de formation.

Maintenant comment ça se passe pour une formation en ligne. Que faut-il du coup prendre en compte pour créer une formation en ligne ? Donc, par rapport à une formation présentielle. Déjà, quand on va matérialiser la formation, il faut au tout de la part du préalable avoir un support pédagogique mesurable en temps. Donc que ce soit, un contenue audio, un contenu vidéo. Il faut que ça puisse être mesurable, donc, c’est-à-dire que si vous dite tout simplement que la formation va faire 24 heures en vidéos et 24 heures, on voit que ce sont 24 heureuse qui vont être vraiment vidéo.

Si vous dites qu’il y a 10 heures de travail personnel, et bien, il faut que vous puissiez, justement, dire que les gens sont capable de faire ce travail personnel dans 10 heures et que vous puissiez récupérer le résultat de ce travail personnel.

Donc peu importe le support que vous utilisez, tant que le support est mesurable, nous somme bon.

Il faut avoir une évaluation à la fin de chaque formation dans tous les cas, donc, avoir un QCM, ou une autre façon d’évaluer. J’entends souvent les gens qui font évaluer en faisant faire des devoirs maison. Par exemple une cliente qui fait des évaluations en demandant à ses clients de faire des broderies parce que c’est une formation de broderie et lui transmettre ensuite la broderie réalisé pour prendre des photos des broderies réalisées.

Il faut aussi avoir la possibilité pour les personnes qui achètent votre formation de vous contacter et avoir un suivi, d’avoir un support pédagogique avec vous ou une personne de votre équipe. C’est-à-dire qu’il puisse envoyer un mail à une adresse email bien précise ou qu’elle puisse laisser un message dans un chat ou un forum ou qu’elle puisse vous contacter par téléphone. Ou alors que vous réalisez des sessions de vidéos en ligne, ou tout simplement qu’elle a le droit de venir dans un milieu bien précis pour rencontrer, un de vos formateurs, un de vos collègues ou vous-même pour qu’elle puisse avoir des réponses à ses questions.

C’est très important ! C’est un point très important. Mais, sachez que vous pouvez matérialiser cette obligation, de n’importe quelle façon. C’est juste, qu’il faille que vous le matérialiser et vous pouvez avoir une autre ligne téléphonique que les gens puissent appeler. Et puis, donc, voilà, Il faudra garder la trace de cet appel, de garder la trace du mail que vous envoyez. Il faudra pouvoir y répondre. Mais, vous pouvez être restreint, vous pouvez dire, bon, les gens vont appeler sur cette boite vocale. Laissez un message dans la boite vocale et nous engagerons à vous répondre dans les 48 heures’, par exemple. Voilà, ce sont des exemples. Le but, c’est ‘avoir un point de contact et après à vous de décider comment ça se passe.

Vous devez garder les évaluations, aussi, bien au chaud. Une preuve comme quoi mes gens et surtout garder les résultats de cette évaluation.

Donc la preuve qu’ils ont bien réalisé l’examen, l’exercice et comme j’ai pu vous le dire tout à l’heure, soit une photo soit ils vous scannent un document qu’ils ont fait ou ils ont tapé sur WORD. Une dissertation et voilà !

Il va falloir un lien ou ils doivent se connecter pour regarder la formation la formation s’ils n’ont pas internet, donc vous devez leurs dire est ce qu’ils ont le droit de venir, par exemple, dans les centres de formation regardez, justement, la formation ou c’est une condition cinequadote, d’avoir une connexion internet pour pouvoir vous abonner et acheter la formation.

Vous devez également devoir avoir l’évaluation du centre de formation et évaluer la qualité de prestation que vous allez donner.

Donc c’est au final, comme une formation présentielle sur ces points-là. Maintenant, comment matérialiser la formation d’un point de vue administratif ?

Et bien c’est pareil que la formation présentielle, il faut avoir un devis, un contrat ou une convention qui rappelle justement les moyens dont les personnes peuvent avoir pour vous contacter.

J’en parle juste un tout petit peu, plus bas. Mais, attendons un petit peu, je vais juste parler des autres documents. Bon, il faut aussi le plan de formation, le règlement intérieur, une facture et une attestation de présence. Dans le cadre de formation en ligne, donc les logs de connexion et une signature de fiche de poste.

Je reviens du coup, sur la partie, contrat, convention ou devis dans laquelle vous allez faire apparaitre une dimension bien précise. Vous allez devoir dire quelle sont les compétences et les qualifications des personnes chargés d’assister le bénéficiaire de votre formation, le client, et justement, quels sont les compétences. Moi, je vous conseille au tout départ des formations de transmettre un CV, et puis voilà, vous répondez à cette obligation. Ou bien dire qu’il t’a une personne en charge de tel poste et qu’elle a un tel diplôme. Voilà ! Les compétences ne sont pas forcement obligé é de les mettre en lien, mais c’est juste une obligation.

Au final vous répondez juste à l’administration.

Vous devez dire aussi quels sont les modalités techniques exactes selon laquelle les stagiaires peuvent être accompagné, ou assisté pendant une période et les lieux qui sont mis en place à ces discussions.

Ça j venait de le dire juste avant, mais, je le répète parce que c’est très important que vous le sachiez.

Ensuite, vous allez pouvoir, aussi, devoir dire quels sont les délais dans lesquelles les personnes responsables du suivi sont tenues d’assister, ensuite, de prendre le déroulement de l’action, ensuite, assister les personnes qui demandent de l’aide et de quelle manière elle va les apporter. Apporter les immédiatement, ou un peu plus tard, à vous de le dire mais, peu importe, cette modalité que vous donnez, il faut en juste donner une modalité.

Donc, ces conditions, ou il n’y’a pas de financement, c’est qu’on ne dit pas, justement, comment les gens peuvent nous contacter. Apres ça, il peut nous contacter par une méthode qui n’est pas facile et pénible pour les gens. Ça ne regarde que les gens qui achètent votre formation. Ensuite, ce que vous devez faire et ne pas faire. Vous devez, en tout cas, avoir toujours gardé les heures de connexion des personnes qui ont acheté votre formation et qui l’ont regardé.

Vous devrez offrir la possibilité aux gens de vous contacter pour récupérer ces heures de connexions.

Donc ce qui veut dire, quand vous allez dire que votre formation a eu lieu de telle date à telle date, et bien tout simplement, les gens vont se connecter de telle date à telle date et vous devez avoir une preuve qu’ils ont suivi cette formation jusqu’au bout de telle date à telle date. Et qui puisse voir la formation en vidéo de 9h à 19 s’ils doivent le faire de 9h à 19h.

Une petite astuce, utilisez un auto-replay, ou un replay ou un plug-in qui doit faire en sorte que les vidéos s’enchainent. Peu importe la manière et la méthode que vous allez utiliser. Voilà !

Ce qui matérialise, aussi, la formation c’est, le fait qu’ils aient un accès à la plateforme. Donc, il va falloir que vous donniez les codes d’accès et aussi les liens pour pouvoir se connecter pour voir la formation.

Donc, quels sont vos libertés par rapport à ça ? Vous avez une liberté totale de méthode. Vous avez une liberté totale du contenu, sur ce qui se passe dans la journée, les outils que vous allez utiliser, vous avez une liberté sur les documents que vous allez transmettre. Faites ce que vous voulez sur ce point-là !

Moi, ce que je vous conseille, c’est de garder une copie de tous ces éléments dans un dossier papier, également comme une formation présentielle.

Petite astuce, Utilisez un auto-replay. Comme ça, si les gens tiennent à regarder votre formation juste un peu avant et avant la période d’observation pour le financement. Il faut juste les mettre dans l’ordinateur et laisser les filer et tourner et qu’elles s’enchaînent au fur et à mesure comme ça.

Si c’est aussi un élément audio que vous donnez aux gens. Bien ! Laissez la possibilité que l’élément audio continue à tourner toute la journée. Les gens pourraient ne pas être devant l’ordinateur. Mais, ils peuvent avoir leur financement.

Autre astuce, pensez aussi à tout simplement créer de ‘HOTLIGNE ‘ téléphonique. Vous n’êtes pas obligé de décrocher, vous pouvez avoir un message sur le répondeur qui dit : Nous allons avoir votre message. Laissez un message après le bip sonore et nous vous appellerons dans 48 heures.’

Comme ça, si vous n’avez pas envie de décrocher le téléphone tout le temps, de regarder qui va vous appeler, vous pouvez aussi répondre par mail.

Voilà ! Vous pouvez vous simplifier la vie sur le suivi.

Voilà ! Nous avons vu comment matérialiser une formation en ligne.

Et je vous retrouve dans une prochaine vidéo.

VIDEO BONUS CHAP 13

N’oubliez pas l’évaluation

Je vous ai eu l’occasion d’en parler plusieurs fois dans les vidéos précédentes et je vous ai dit que c’est une obligation.

Je vais vous parler dans celle-ci de l’évaluation.

En effet, l’évaluation est obligatoire dans une évaluation et elle est obligatoire à deux niveaux : Vous allez devoir avoir une connaissance des participants et vous allez devoir évaluer aussi la qualité de formation.

Et donc dans cette vidéo, je vais vous parler des évaluations des participants. Vous avez trois phases d’évaluations possibles.

On appelle l’évaluation de la formation, en premier, avant le début de formation, On appelle ça une évaluation prédictive. C’est une évaluation, mais qui se fait avant le début de formation, pour évaluer la personne à son entrée. Ensuite, quand on fait une évaluation en cours de formation au fur et à mesure des chapitres. On appelle ça : une formation formative. C’est pour être sur que la personne apprend et qu’elle suit bien le rythme de la formation.

Et quand arrive à la fin de la formation et qu’on évalue si la personne a tout compris et si on a passé une formation sommative.

Très sincèrement, ce n’est pas très utile de savoir ces éléments-là. Je vous les donne, parce que, si vous avez à faire avec un organisme peut être que vous poserez ces questions. Donc, avec mes 5 années d’expériences, je n’ai jais jamais eu la question posée.

Et voilà ! Les différents types de formations que vous voulez mettre en place pour vos clients et qui marche.

L’évaluation N° 1: C’est le QCM. Que ce soit en présentielle ou en ligne, créer un QCM c’est la chose la plus simple et la plus rapide à faire. Donc, préparez un QCM idéal entre 6 et 10 questions, au minimum, idéalement, par module. Ce qui permet aux gens, du coup, de toujours se tenir éveillé et de dire ‘Ah ! il y a une évaluation à la fin, donc, il fit que je sois attentif à ces vidéos’

Si vous voulez vraiment les réveillez de manière attentive, justement, créez un QCM à chaque chapitre. Si c’est une formation présentielle, préparez vos QCM à chaque chapitre. Ce sont des évaluations qui peuvent se remplir très rapidement.

Autre manière d’évaluer c’est la possibilité de poser des questions en direct, par exemple, si vous êtes en formation en présentielle, vous allez avoir une feuille de votre côté et lancer une question à l’assemblé et aux personnes qui sont là et attendre la réponse. Vous avez l’obligation de prouver que vous avez évalué, mais, vous avez tous la panorpe des choix que vous souhaitez, donc, voilà. Vous pouvez poser des questions, ouvertes, comme ça aux gens ou vous avez une feuille. Ou vous pouvez distribuez cette feuille de question et suivre ces questions vous-même au fur et à mesure de votre côté.

Vous n’avez l’obligation d’un résultat forcement sur ces formations à part les formations qui donnent une certification. La seule obligation est vraiment est la question. Donc, si la personne répond à coté, vous n’êtes pas obligé de prendre en considération sa réponse à côte et vous pouvez, comme même donner, comment dire, le document qu’il dit qu’il a suivi la formation.

Vous pouvez avoir les questions sur une feuille écrite et vous pouvez récupérer les feuilles après. Vous avez des questions théoriques, ce sont les théories, mais aussi, vous pouvez mettre en place des exercices pratiques. Savoir s’ils sont capables de pouvoir mettre en place ce que vous venez de les apprendre.

Par exemple d’une formation de formateur, vous allez pouvoir dire : ‘créez votre premier plan de formation et vous avez 20 minutes chacun pour créer un plan de formation efficace. Voilà, les formations pratiques.

Alors, si vous êtes en vidéo, ou en formation en ligne ce qui marche le mieux c’est le QCM. Vous pouvez aussi leurs demander de réaliser un exercice chez eux et vous envoyer sur la vidéo l’exercice ou alors s’ils devraient rédiger un script, par exemple, vous envoyez le script. Ça va vous donner du travail, ça va vous donner l’impression d’être un maitre à l’école, c’est possible, mais, gardez toujours une trace de cette évaluation. Gardez toujours le fait que vous avez demandé de les évaluer. Et en vidéo ou en ligne si vous pouvez, justement, avoir cette évaluation, c’est pour ça qu’un QCM est très interessant, c’est important, il faut toujours garder les résultats d’évaluations et de montrer que vous avez évalué la personne.

Voilà ! Sur l’évaluation, du coup, sachez que vous pouvez faire ça de n’importe qui elle manière. De la manière que vous souhaitez. Mais, gardez la trace.

Voilà ! Je vous ai dit tout ce qu’il fallait savoir sur l’évaluation.

Je vous retrouve tout de suite dans une prochaine vidéo.

VIDEO BONUS CHAP 13

Acheter une formation toute faites

Malgré tout ce que je vous ai dit, vous n’avez peut-être pas encore réussi à créer votre formation, et vous butez, à ce moment-là.

Et donc, dans cette vidéo, je vais vous dit quel sont les moyens de créer votre formation encore plus rapidement. Eh bien, tout simplement, en achetant des formations vous-même.

Vous pouvez acheter des formations sur des sites spécialisés d’achat et de revente de formation, des sites où les formateurs mettent en ligne leurs formations.

Il y a un site qui est très bien pour ça qui s’appelle - Apollo Éditions -, Apollo comme le fusil Apollo, éditions avec S, et donc recherchez ce site et vous en trouverez le lien sous cette vidéo, donc, Apollo Éditions, qui vous permet d’acheter des formations toutes prêtes et toutes faites.

Vous pouvez aussi acheter des formations à des formateurs, qui sont déjà en place, vous pouvez leur demander s’ils vendent les formations. Ils le feront sûrement à un bon prix, ceux qui ne le savent pas doivent les vendre à prix correct.

Allez voir des formateurs que vous connaissez, s’ils ont des formations à revendre, ou, alors, essayez, justement, de trouver ceux qui partent à la retraite et qui vont revendre leurs formations ou leur fonds de commerce. Cela vous permettra d’avoir des formations de base et des éléments de base et ça vous fera gagner beaucoup de temps.

Ou alors, Autre solution possible, je connais beaucoup de centres de formation qui font ça: prenez des stagiaires ou des freelancers, et demandez-leur de faire votre ‘sourcing’, de commencer à rédiger votre formation. Et vous vous n’avez qu’à passer derrière pour reprendre ce qu’ils ont fait.

Donc entourez-vous d’une équipe qui vous aidera à réaliser cette formation.

Vous y gagnerez, peut-être, beaucoup du temps. Peut-être que ce ne sera pas peut être tout le temps pertinent, ce qu’ils vont y inclure, mais, en tout cas, vous aurez des éléments de base et cela vous fera gagner beaucoup de temps.

Autre possibilité : achetez des formations vidéo déjà faites, pour les reproduire vous-même. Par exemple, il y a des sites comme ÉleForm ou Vidéo Tout Brain, qui vous apportent justement des formations toutes faites sur des sujets bien précis. Vous pouvez acheter ces formations, vous former avec eux sur les vidéos et puis les reproduire.

De toute façon, ces formations vidéo existent en présentiel aussi, de multiples formateurs les font, et si elles sont faite souvent sous les forme de vidéo Tout Brain, parce qu’elle qu’elles se vendent énormément, en ligne ou en présentiel.

Donc inspirez-vous de ces formations, si vous faites une formation Excel, Word, ou vous allez forcement les trouver sur ces sites-là, ou formation autre, sur le management et la gestion.

Cela ne coûte pas plus souvent de 20 à 50 euros, d’acheter des formations toutes prêtes, sur internet, et cela vous permettra d’avoir une bonne base de départ aussi.

Autre élément : vendez des formations des autres. Vous pouvez travailler en affiliation et vendre les formations d’autres formateurs, les inviter à rentrer dans votre catalogue, et du coup de travailler en sous-traitance. En fait, ces formateurs-là seront vos sous-traitants.

Et là ous pourrez alors créer un grand catalogue de formations, avec plein de sous-traitants. Il y a, plusieurs centres de formation, c’est ce que tous les grands centres de formation font.

Ils ont une équipe administrative, mais ils n’ont pas réellement d’équipe de formateurs, puisque en final tous leurs formateurs sont des sous-traitants indépendants.

Ce qui fait du coup qu’ils ont donc un catalogue immense, mais la plupart de leurs formateurs ne sont pas salariés. Ce qui vous permet à vous aussi d’avoir beaucoup de formations à vendre, mais ce ne n’est pas vous que les a fait.

La sous-traitance est un modèle économique très viable, très rentable aussi pour les centres de formation, donc pensez-y!

Et vous pouvez également travailler en affiliation, c’est ce que disait au départ juste avant de partir sur le fait que vous pouvez vendre des formations. Mais, Vous pouvez aussi aller voir des formateurs qui vendent des formations en présentiel ou sur internet et leur dire de vendre leurs formations et toucher une commission là-dessus.

C’est une vidéo très concise là–dessus, utile si vous avez du mal à produire vos propres formations, à vous lancer.

Une autre chose très importante: C’est passer à l’action, rapidement. Si vous avez du mal à passer à l’action, utilisez les techniques et les éléments que je vous ai donnés dans cette vidéo. Pour pouvoir passer à l’action rapidement et commencer à faire des chiffres d’affaires très rapidement.

C’est très important, car ce sont ces chiffres d’affaires qui vous feront vivre.

Si vous avez des questions sur ces éléments-là, si vous souhaitez avoir un peu plus d’adresses ou des adresses de formateurs qui vendent en affiliation, ou trouver des formateurs en sous-traitance, n’hésitez pas à nous contacter.

Pour trouver des formateurs en sous-traitance, il suffit de balancer des annonces sur des sites de formateurs et de formation.

Pour trouver des stagiaires, c’est pareil : cherchez des annonces sur des sites de stagiaires.

Voilà ! Je vous attends très rapidement pour une prochaine vidéo.

VIDEO BONUS CHAP 18

Le protocole

Bien venu dans cette vidéo de protocole. Dans ce protocole je vais vous apprendre les points précis, que nous avons vus, justement, dans ce module.

Alors, dans ce module, rappelez-vous, que nous somme là justement, pour vous apprendre à créer votre plan de formation finançable. Donc, je vais reprendre les étapes une par une pour que vous puissiez créer votre plan de formation finançable très rapidement.

Déjà, première chose, première étape, je vous conseille de faire un sondage autour de vous, de ceux qui ont un souci que vous pouvez régler justement avec vos compétences. Il faudra sélectionner aux moins 20 personnes qui seraient capables de répondre à ces trois questions : La première question est : qu’elle est le principe parallèle les difficultés et les frustrations ou problèmes qui vous empêchent de devenir la personne que vous souhaitez être, la personne que vous vous aimeriez être grâce, justement, aux compétences que je pourrais vous apporter.

Deuxième question c’est : Si vous avez une baguette magique, Ce n’est pas sur que les marqueteurs français adorent utiliser cette expression et d’ailleurs ces trois questions viennent de Sébastien, mais ce sont des questions très pertinente que je vous les redonne ici. Donc, je reprends, si vous avez une baguette magique et que vous pouviez créer la solution parfaite aux problèmes que vous m’avez cité, à quoi ressemblera cette solution. L’idée à travers cette question est d’en donner les gens à vous dire s’il préfère un séminaire, s’il préfère un atelier, s’il préfère une formation, s’il préfère une formation prudentielle ou par video. Ou alors, s’ils préfèrent un coaching. Voilà, si vous avez le maximum de réponses à ce niveau là, vous savez justement qu’elle est la forme de produit que vous voulez vendre. Et donc savoir si la formation pour ce produit que vous allez imaginer est la meilleure façon.

Et la troisième question c’est : Si vous avez un accès à cette solution idéale. Quelle serait la conséquence positive sur vous et sur votre vie. Le but de cette question, justement, c’est d’amener les gens à se projeter à travers les solutions que vous allez pouvoir créer et donc pour vous ça sera un point de vue de marketing, un outil de marketing qui va vous permettre de plus facilite de vendre vos produits après.

Donc voilà, première étape du protocole, faites un sondage autour de vous pour demander déjà aux gens ce qu’ils attendent comme formation, comme sujet de formation, le résultat et l’objectif de votre part, sous quelle forme et sous quelle format. Et surtout, est ce que ça va permettre à eux de réaliser plus tard pour eux, pour leurs vie pour voir ce qu’ils sont.

Voilà ! Une fois que vous auriez vos réponses, on attaque, justement, la création du plan de formation, puisque, vraiment, si on attaque le plan de formation, ça voulait que les gens qui répondaient voulaient une formation. Donc, deuxième étape c’est trouver une idée qui correspond à l’objectif précis que les gens vous en donner dans la première série de question.

Si c’est votre premier plan, je pensais que ça sera donc la réponse immédiate à la question que les gens ont pu vous répondre, justement, et c’est les réponses qui répondent, d’ailleurs à 99% des problèmes de vos clients. Pensez donc également à imaginer deux formations qui pourront compléter ce premier plan de formation. C'est-à-dire, voilà, par exemple, dans ma situation je fais une formation pour vous apprendre à être formateur. Cette formation qui va compléter, justement, cette formation qui va vous apprendre à être formateur, chaqu'un dans son activité, c’est une formation, justement, pour être formateur est formation plutôt pédagogique, c'est-à-dire, comment transmettre votre savoir, comment enseigner aux gens et comment pouvoir les amener, justement, à être des gens encore plus compétent grâce à vos compétence, vos connaissance et grâce à votre technique. Voilà ! C’est surtout que cette seconde formation de devenir formation du point zéro. Justement, que je suis entrain, d’ailleurs de mettre un point et moment de classer les vidéos elle est déjà les terminer et bien ça permet à vous de voir, justement, aussi montrer que vous avez suivit une formation de formateur ainsi ça va vous permettre d’obtenir des copies pour vos clients. Et d’ailleurs, âpres, je vais aussi imaginer une troisième formation qui est pour moi, moi j appelle, la master classe qui permet aux gens d’aller encore plus loin pour la compréhension des aides de leurs utilisation et de la manière dont ils vont pouvoir fonctionner. Donc dans celas là, vous voyez, j’ai déjà prévu deux possibilités pour les gens comme vous qui ont suivit cette formation et qui veulent aller encore plus loin.

Donc, faites la même chose. Imaginez un premier plan de formation, mais, tout de suite avant d’aller encore plus loin, imaginez les deux formations vont être derrière et qui complètent cette formation.

Troisième point de notre protocole : regardez si l’objectif si la formation que vous comptez faire, se trouve dans la liste des douze actions de formations finançable, ou en tout cas, qu’elle ne se retrouve pas dans la liste des six actions qui ne le sont pas.

Ici, D’ailleurs si votre formation, celle que vous comptez créer, se trouve dans la liste des formations qui ne sont pas finançables et bien, du coup, je vous invite à imaginer comment vous allez pouvoir toucher les professionnel avec cette formation et donc à la faire rentrer, juste dans la case, des formations finançable.

Quatrième action de votre protocole : Nous allons entrer directement dans la création de votre plan. Donc cochez sur une feuille vos idées ou alors, d’ailleurs, sur une Mind-Mapp. Donc, cochez sur une MIND Mapp ou une feuille les idées principales que vous voulez transmettre aux gens à travers la formation que vous allez créer.

Prenez vraiment le temps pour cocher touts ces idées et puis cinquième étape : Faites une pause. Faite une pause maintenant à la cinquième étape. Arrêtez-vous au moins une heure. Arrêtez-vous une heure, tout simplement, pour que vous puissiez vous recharger en énergie. Vous puissiez vous vider la tète des idées que vous avez pu avoir et évidement dans cette heure vous peut être en trouvez d’autres. Et voilà ! Faites une pause, c’est très important, Faites une pause directement à partir du moment où vous avez coché vos idées sur la feuille.

Sixième étape : Recherchez aux moins 10 plans similaires aux votre. Recherchez 10 organismes de formations qui délivrent des formations comme celles que vous voulez faire et regardez leurs plan de formation. Donc, trouvez 10 concurrents qui ont un plan de formation similaires à celle que vous voulez créer.

Septième étape : Structurez votre formation à vous de la manière la plus simple, en prenant déjà un mixte de ce que vous allez faire avec votre formation et en regardant ce que les concurrents font. Mixez les deux et structurez cette formation en ayant un découlement pédagogique, c’est à dire qui va emmener les gens à mettre leurs compétences pas à pas. Et non pas donner les informations dans le désordre, mais, les donner dans un ordre qui va les amener à avoir un premier plan déformation qui va leurs prendre dans le deuxième niveau qui va vous faire prendre le troisième, on prend le quatrième. Etc...

Voilà, Ensuite, la huitième étape : Structurez la formation et votre plan de manière à ce que vous aillez en grand le module qu’on va appeler le module dans lequel, le module, vous allez retrouver des chapitres. On trouve le module, En dessous grand un, vous avez chapitre 1. Et dans le chapitre un, par chapitre vous trouvez au moins trois points. Trois points sur le sujet que vous allez aborder dans ce chapitre et sur l’objectif du module un. Donc détaillez ce chapitre avec au moins trois points. Détaillez-le au maximum. Si vous avez plus de trois points, c’est génial. Mais, il va falloir trouver au moins trouvé trois points par chapitre, pour que ce soit un chapitre consistant.

Ensuite, complétez votre formation avec un ‘soucing’ que vous proposez, justement, éventuellement, à des freelances pour faire pour vous. Faites un ‘sourcing’ au maximum autour, justement, des éléments que vous allez aborder dans votre formation, que vous allez aborder dans vos modules et que vous allez aborder dans vos chapitres.

Complétez un maximum pour que vous ailliez vraiment du contenu. Et l’important c’est d’apporter aux gens un contenu de qualité, un contenu qui permette vraiment de comprendre la problématique que vous abordez et qui va leurs donner tous les éclairements pour avoir la solution.

On arrive ensuite au dixième point : Décidez de la manière dont votre formation va fonctionner. Si elle est en ligne ou en présentielle. Il très important de savoir comment vous allez le faire. Puisque c’est ça, éventuellement, qui va conditionner la création de votre formation par la suite, sur l’enchainement soit des videos que vous allez mettre en place. Si vous dites qu’il faut une video entre cinq et dix minutes par chapitre, voilà il faut être très consiste sur ce chapitre et être très précis aussi. Donc vous éliminez la fermeture.

Ensuite choisissez la méthode de pédagogie que vous allez utiliser, si vous faites une formation présentielle. C'est-à-dire, est ce que vous allez leurs donner des feuilles, est ce que vous allez leurs afficher une diapo sur le tableau, sur le mur. Est-ce que vous allez utiliser un ‘paper board’. Ou si vous faites une formation en ligne de quelle manière les gens vont pouvoir vous contacter pour avoir le suivi pédagogique, quelle forme d’exercices vous allez leurs donner. Un QCM ou autres choses comme ça. Est-ce que vous allez des puces qui vont s’afficher autour de vous dans la vidéo. Ou est ce que vous allez un paper board ou un tableau que vous mettez à coté de vous ou vous allez noter les choses au fur et à mesure.

Voilà ! Choisissez la méthode que vous allez utiliser pour animer votre formation. Et il est très important de les choisir des maintenant. Parce que tout simplement c’est ce qui va vous permettre de compléter votre plan. Puisque, du coup, vous allez pouvoir ajouter soit des chapitres en plus qui vont dire comment utiliser et la méthode, si c’est une formation en ligne, ou alors dans une formation présentielle vous allez créer des documents supplémentaires, des supports par rapport au module, par rapport au chapitre que vous allez créer.

Autre et dernier point : soumettez votre formation à des prospects qui sont capables de dire et valider si la formation répond complètement à l’objectif que vous avez dit et s’ils auraient envie d’acheter cette formation s’ils l’avaient entre les mains. Parce que cette formation leurs permets de régler leurs problèmes, 99% de leurs problèmes.

Donc soumettez-les et grâce à ça vous allez avoir un retour si votre formation tape dans le mile. Il est très important que votre formation tape dans le mile et quelle donne tout de suite les réponses à vos clients de 99% des problèmes qu’ils ont et qui pourront être résolus grâce à votre formation.

Dernière astuce : Je dois ajouter comme bonus dans ce programme, dans ce protocole. Soumettez éventuellement votre plan de formation à une OPCA ou à la directe. Tout simplement, la directe va vous dire si elle rentre dans la liste des douze actions financées et l’OPCA va vous dire est ce qu’ils seront capable de financer cette formation.

Maintenant que vous allez créer votre plan, vous allez vous souvenir tout le monde, mais je vous conseille et je vous propose de les soumettre à moi. Soumettez le à moi dans une quatorzième étape, du coup, vous n’avez qu’à l’envoyer par mail dans contact@devenezformateurpro.fr et puis grâce au plan de formation que vous allez envoyer nous allons le relire et nous allons vous dire s’il est bon, s’il est assez pertinent mais surtout s’il répond au besoin de financement. Ca vous permettra d’avoir des refus de financement, dans un premier temps, pour vos premiers clients.

Et maintenant que vous avez eu tout ça, allez y, créez une page de vente et un support qui va proposer votre formation à la vente et qui permettra aux gens d’avoir et que vous puissiez la vendre.

Alors, vous avez suivit le protocole, mais ça se trouve que, maintenant que vous l’avez vu, vous dite : mince, je n’ai pas trouvé un thème de formation, ou je ne sais même pas quelle formation créer. Personnellement, personne ne voulait répondre à mon questionnaire et je ne sais même pas où aller.

Je vous conseille, dans ce cadre là, et comme vous allez pu le voir dans la formation, c’est d’aller faire un tour dans les sites internet, ou vous pouvez acheter des formations en lignes, des formations toutes prêtes et qui permettront justement de pouvoir avoir des nouvelles formations assez régulièrement, de pouvoir acheter des formations toutes prêtes. Donc vous perdrez moins de temps à les créer et puis vous pourrez ainsi pouvoir pauser des nouvelles formations à vos clients.

Et surtout vous pourriez avoir des formations tout de suite prête à vendre. C’est ce qui est le plus important c’est d’avoir un document qui soit prêt à vendre.

Voilà ! Nous sommes à la fin de ce protocole de la formation. Vous avez suivit chacune de ses étapes très attentivement et je vous attends dans la suite de cette formation.

VIDEO BONUS CHAP 19

Pour aller plus loin

Nous sommes arrivé dans cette vidéo pour aller plus loin, et dans cette vidéo je vais vous donner des conseils, des astuces et des choses qui ne sont pas été dites forcement dans les vidéos précédentes et vont pouvoir vous permettre d’aller plus loin, de voir les choses différemment et d’aller autrement vers la solution.

Quand vous créez une formation, créez-en deux formations à l‘avance. Et c’est ce que dit ce que propose, c’est ce que dit tous le temps Sébastien le marqueteur français. C’est de créer une formation et l’imaginez quelle est la formation qui va aller ensuite derrière, la formation qui va aller derrière derrière.

Quand vous allez vendre votre formation à votre client, imaginez qu’il va encore racheter d’autres formations pour vous, qui vont compléter la première ou qui vont l’emmener vers un parcours professionnalisant ou un parcours de choix de vie qu’il pourrait avoir.

Par exemple, si vous voulez créer une formation sur comment créer une formation vidéo, et bien une fois que la personne sera comment créer une formation vidéo, est-ce qu’il ne serait pas intéressant de lui donner, de lui vendre, aussi une formation sur comment être à l’aise en vidéo, comment être théâtral, et après avoir été alaise et théâtral pour une vidéo, pourquoi ne pas lui vendre une formation sur comment avoir une belle voix, bien posée, sur les vidéos?

Voilà ! Et là, quand vous aurez vendu votre formation vidéo, vous avez déjà 2 ventes derrière.

Mais là ou c’est est intéressant, c’est que si vous avez vendu votre formation vidéo et que la personne achète aussi la formation théâtrale puis la formation voix, il peut aussi rentrer par la formation voix, acheter la formation théâtrale puis la formation vidéo. Et en fait, avec 3 formations qui se complètent, vous avez un cycle possible de ventes pour vos clients. Justement, de 3 vidéos, vous savez que le client va rester chez vous pendant 3 formations, et vous allez pouvoir avoir son budget 3 fois, 3 ans consécutifs. Si vous avez réussi à le convaincre sur une 1ère formation, vous allez le convaincre sur une 2e formation et une 3e formation. Le but, en effet, c’est de garder la personne le plus longtemps possible chez vous et de créer de la récurrence grâce à ça.

Donc écrivez votre formation en pensant à la formation qui la complèterait et qui viendrait par la suite, et pensez du coup 2 à 3 ventes à l’avance.

Autre chose dans la formation : pensez à faire votre propre promotion sur les supports de formation que vous allez donner, et aussi durant la vidéo si vous faites une formation vidéo ou durant la formation présentielle. Parlez des autres formations que vous faites, pensez à faire votre propre promotion, puisque pendant cette formation, peut être que les gens vont être intéressés, justement, pour acheter chez vous d’autres formations.

Pensez donc à en parler, pensez à mettre en avant ces éléments, et à parler de ces autres produits, puisque c’est ce qui vous permet de l’opportunité de vendre plus.

Pensez aussi à proposer, à la fin de vos formations, d’autres supports: type livres, type CDs, DVDS, que vous pourriez vendre en vente additionnelle.

Je connais quelqu’un qui vend une formation informatique, et, derrière cette formation informatique, il vend aussi le livre qu’il a écrit. Et pareil, s’il vend le livre qu’il a écrit, il va avoir la formation informatique en supplément derrière. Et du coup cela crée deux portes d’entrée.

C’est très important d’avoir plusieurs portes d’entrée quand vous vendez des formations, puisque c’est comme ça que vous allez pouvoir avoir un cercle de récurrence. Créez donc beaucoup de récurrence et faites donc venir les gens par de multiples portes possibles. Donc créez votre formation, et créez du contenu autour de votre formation, ce qui va aussi pouvoir capter les gens.

Par exemple, une formation vidéo, vendez le bouquin qui va aller avec cette formation, ou vendez la tout simplement formation en audio. Ou vendez-la en vidéo et en présentiel. Par exemple, quelqu’un qui a eu la formation présentielle aimerait peut-être en garder la trace en vidéo. Parce qu’il peut dire : Ah ! C’était tellement bien cette formation et il fallait une vidéo.

Voilà ! Quand vous aurez écrit votre formation, pensez à ces multiples possibilités. Allez plus loin, utilisez votre imagination!

Et je vous retrouve dans le prochain module.