

**DEVENIR
FORMATEUR
EN LIGNE**



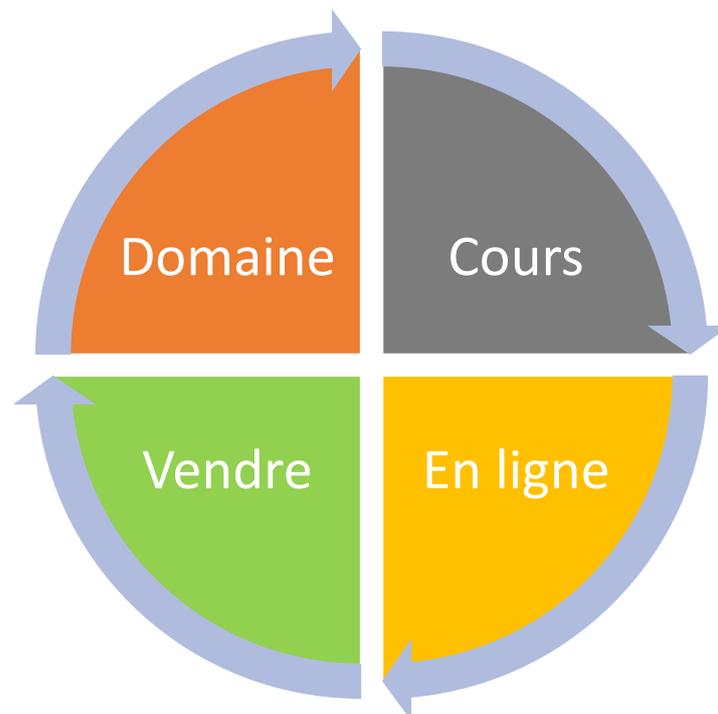
Sommaire

Introduction	3
Mon histoire	7
Définir son domaine de formation – Choisir son activité	15
Savoir faire des cours attractifs.....	17
Savoir comment mettre en ligne ses cours..	49
Savoir comment vendre ses cours.....	51
Le potentiel économique du e-learning.....	58
Un métier en devenir.....	69
Liberté géographique	73
Conclusion	75

Introduction

Le métier de formateur en ligne implique certaines connaissances et ouvre de nombreuses perspectives.

- Définir son domaine de formation – choisir son activité
- Savoir faire des cours attractifs
- Savoir comment mettre en ligne les cours
- Savoir comment vendre les cours



- Connaître le potentiel économique du e-learning
- Un métier en devenir
- Liberté géographique

Pour devenir formateur en ligne il va falloir que vous définissiez le domaine de formation que vous allez proposer.

C'est ce qui déterminera votre future activité.

Pour ça rien de plus simple que de lister vos compétences, c'est-à-dire vos savoirs faire qu'ils soient professionnels ou personnels.

Cela signifie que cela inclue aussi vos passions pratiquées à titre personnel.

Ensuite il faut en évaluer le potentiel économique pour que votre activité soit viable à terme.

Puis, il faudra apprendre à rédiger des cours qui soient le plus attractif possible pour donner envie à vos potentiels stagiaires de les suivre et donc de vous les acheter.

L'étape suivante consistera à savoir les rendre disponibles sur internet pour qu'ils soient accessibles à vos stagiaires.

L'étape d'après consistera à savoir comment les faire connaître de façon massive ou ciblée selon votre stratégie pour les vendre de manière récurrente.

Car le but d'une activité est qu'elle soit pérenne dans le temps et que vous puissiez progressivement en vivre.

Il est donc très important de connaître le potentiel économique concernant votre activité pour définir votre cible marketing qu'elle s'adresse à des particuliers ou à des entreprises.

Ce qui également sûr est que c'est réellement un métier en devenir qui en plus vous procurera une liberté géographique pour l'exercer.

Dans cet ebook, je vous livre les étapes pour y parvenir et je vous explique comment en partant de zéro j'ai créé une activité en e-learning depuis 2013 pour ensuite changer d'activité avec mon blog.

Je n'ai pas la prétention de garantir des résultats mais des moyens à mettre en œuvre pour y parvenir car je ne suis pas magicien.

En revanche, ce que je peux garantir c'est qu'avec de l'anticipation, du travail et de la patience on obtient forcément des résultats.

- Anticipation
- Travail
- Patience

Anticipation

Quand je parle d'anticipation c'est parce que si aujourd'hui vous lisez cet ebook c'est que vous vous posez des questions sur votre avenir et une éventuelle reconversion pour devenir formateur en ligne.

Donc soit, vous avez déjà une activité soit, vous en cherchez une nouvelle.

Dans les deux cas c'est maintenant qu'il faut vous lancer pour ne pas perdre de temps.

Je ne vais pas vous mentir. Devenir formateur en ligne prend du temps et seul les plus motivés passeront à l'action pour changer de vie.

Travail

Définir son activité, créer ses cours, les mettre en ligne et les vendre demande beaucoup d'investissements et de motivation.

Donc si vous envisagez de changer de vie avec ce nouveau métier c'est maintenant qu'il faut vous lancer.

Vous pouvez mettre en place cette nouvelle activité en y consacrant quelques heures par semaine.

C'est à vous de définir votre rythme en fonction de vos objectifs.

Patience

Créer une activité en ligne rapidement ça n'existe pas. Il faut de la patience et de la persévérance.

Il va falloir acquérir de nombreuses compétences et ensuite les appliquer.

Cela va demander des efforts et du courage.

« Qui ose gagne »

Mais au bout vous pouvez vous construire une activité viable qui changera votre vie.

Vous pourrez gagner votre vie en habitant là où vous le souhaitez en gérant votre planning professionnel et personnel.

Mon histoire

Depuis plus de vingt ans dans la formation j'ai occupé différents postes en entreprise.

J'ai commencé comme conseiller en formation pour un organisme financeur de formation auprès des entreprises.

Mon travail consistait à mettre en relation des candidats avec des entreprises et des organismes de formations pour des recrutements en alternance.

Ce concept permet à des salariés d'être en entreprise tout en suivant une formation financée avec une répartition du temps à 50% en entreprise et 50% en école.

Je montais les dossiers de financement des formations pour les entreprises qui cotisaient dans notre organisme et l'entreprise rémunérait le salarié à hauteur de 80% d'un taux plein.

Je montais également les dossiers de financement pour les salariés qui étaient en poste en entreprise et qui devaient se former occasionnellement pour acquérir de nouvelles compétences.

Ensuite j'ai occupé le poste de responsable formation et formateur pour une entreprise dans le transport aérien (2004 -2012).

J'étais en charge de la gestion du plan de formation des personnels et de leur formation sur toutes les procédures qualité.

Puis ensuite, j'ai mis en place des formations de formateur pour former des techniciens au métier de formateur dans chaque service et chaque agence (au niveau national) car la formation interne représentait 70% de notre plan de formation et aucune formation externe n'existait pour répondre à nos besoins en exploitation.

Ces techniciens étaient des gens très compétents dans leur domaine mais ne savaient pas pour autant transmettre des connaissances théoriques et pratiques.

J'ai donc créé un programme de formation de formateur sur une semaine qui consistait à leur apprendre à utiliser les différentes méthodes pédagogiques pour animer des formations, à savoir communiquer, à gérer des groupes et savoir faire des évaluations et des mises en situation.

L'enjeu était de taille car le transport aérien est une activité fortement saisonnière et le besoin de recrutement chaque année peut représenter jusqu'à deux tiers de l'effectif global.

Or pour travailler sur un avion, un salarié doit obligatoirement suivre certaines formations.

Et comme les recrutements pour les nouvelles saisons commençaient quasiment en même temps sur toutes les escales (agences) mes formateurs et moi ne pouvions être partout en même temps pour former tous les nouveaux entrants.

Ces formations de formateur ont donc permis aux escales d'être autonome et de pouvoir faire face à leurs besoins de recrutement et de formation.

Cela dit même si les escales étaient autonomes avec leurs propres formateurs elles devaient quand même faire face au turn-over.

E-learning et recrutement

La formation en ligne est autant un outil pédagogique performant qu'un outil d'organisation.

Certaines escales avaient besoin de recruter plusieurs dizaines voire centaine de personnels sur une période de deux à trois mois avant la saison puis de les former.

Or, il y a toujours des défections à hauteur de 15 à 20%. Il faut donc recruter de nouvelles personnes pour les remplacer.

Mais cela multiplie le nombre d'entretiens et de sessions de formation à organiser. Et parfois une escale pouvait se retrouver à devoir recruter seulement 2 à 5 personnes et ce plusieurs fois par mois, en plus des recrutements massifs.

D'où l'idée de mettre en place des formations en e-learning pour répondre aux besoins de sessions de formation qui augmentaient de plus en plus.

En sachant que la plupart des formations pouvaient être faites sous forme de cours de 2, 3 ou 4 heures.

En 2007, j'ai donc travaillé sur la mise en œuvre d'une plateforme e-learning en interne jusqu'en 2009.

Au moment de déployer le projet, notre société a été rachetée et le projet mis de côté.

Après plusieurs tentatives pour relancer le projet dans la nouvelle structure j'ai compris que qu'il ne verrait jamais le jour.

Le déclic

Entre 2009 et 2013, j'ai fait trois voyages en Inde à moto. Ces voyages étaient donc itinérants puisque que j'ai fait environ 2000 km à chaque fois.



A cette époque j'étais encore Responsable formation et formateur et gérais l'organisme de formation d'un groupe national dans le transport aérien avec un soixantaine de formateurs.

Il se trouve que pendant ces séjours j'ai continué à recevoir des emails sur mon Iphone. J'y ai tout

naturellement répondu car ça ne me gênait pas plus que ça.

Mais c'est en rentrant que j'ai constaté qu'il n'y avait aucun dossier en attente sur mon bureau puisque j'avais donné les instructions nécessaires pour les faire avancer au fur et à mesure de mes réponses par email.

C'est alors que j'ai pris conscience que l'on pouvait gérer une activité à distance à partir du moment où on a les bons outils et les compétences.

Cela a été un véritable déclic pour moi. J'ai réalisé à quel point internet permettait d'être efficient tout en se déplaçant. Surtout que j'étais à l'autre bout du monde et que je rédigeais mes emails avec mon Iphone sur un rooftop en Inde.

Ma décision était prise...

Lancement de mon projet

En 2013, j'ai donc décidé de partir pour créer ma propre plateforme e-learning pour proposer les cours en ligne puisque j'étais formateur certifié aviation civile.

Après un début compliqué, j'ai finalement commencé à trouver des clients qui n'avaient pas de formateurs et qui recrutait régulièrement des personnels intérimaires.

En sachant qu'il a fallu deux ans pour créer les cours (une dizaine) et les faire valider par l'aviation civile.

Ces cours devaient répondre à un référentiel très stricte de la réglementation européenne et française. D'où cette durée très longue pour la mise en place.

J'ai continué cette activité jusqu'en 2020 avec l'arrivée du Covid qui a été fatale pour mes clients qui exerçaient dans le transport aérien et donc pour mon activité.

Je précise que par ailleurs je donnais des cours en présentiel dans des écoles qui formaient des stagiaires pour les métiers du transport aérien et des étudiants en «Bachelors».

Création du blog

Il se trouve qu'en 2019, j'ai commencé à créer mon blog Cap Sur Vous sur lequel j'ai commencé à écrire des articles sur la pédagogie, la formation, le management, la communication, l'organisation et le développement personnel.

Au départ je le faisais un peu quand j'avais du temps car mes nombreux déplacements pour donner des cours en présentiel et la gestion de ma plateforme e-learning occupaient pas mal mon planning.

Puis, il y a eu les premiers confinements. J'ai commencé à publier de plus en plus d'articles et à ma grande surprise, le nombre de visites a commencé à grimper.

C'est donc la rédaction d'articles qui m'a permis de générer du trafic organique (naturel) sans publicité.

Entre 2020 et 2022, je suis passé de 150 visites par jour à plus de 500 par jour avec de plus en plus d'inscrits à ma liste d'abonnés (environ 2000).

Et la progression est constante.

Mes statistiques font apparaître que mes lecteurs sont à 50% en France et le reste est réparti sur les cinq continents.

Ce qui signifie que j'ai des lecteurs dans le monde entier.

A ce jour j'ai posté plus de 200 contenus sur mon blog avec notamment des articles qui font entre 1500 et 2000 mots et plus pour certains.

Ces chiffres s'expliquent du fait que je ne propose pas du divertissement sur mon blog mais de réelles connaissances.

En juillet 2022, j'ai donc décidé de faire un sondage auprès de ma liste en leur demandant ce qui les intéressaient le plus sur mon blog.

La réponse a été « Devenir formateur en ligne ». Cela se confirme par les articles les plus lus qui concernent la pédagogie et la communication.

Ecriture du livre

En novembre 2021, j'ai publié mon premier livre sur le développement personnel qui s'appuie sur les techniques et méthodes pour devenir formateur car ce métier a un réel impact sur notre propre développement personnel.

Pour une raison simple. Toutes ces compétences sont des soft skills.

C'est-à-dire des compétences utilisables et transférables dans n'importe quel métier.

Orientation du blog

Aujourd'hui, j'aborde des sujets directement et indirectement liés au métier de formateur en ligne.

Car comme je l'explique sur mon blog, ce métier implique plusieurs compétences à acquérir que ce soit en termes d'apprentissage, de communication, de pédagogie, de management, d'organisation et maîtrise de différents outils et matériels.

Le principe consiste donc à vous délivrer des clés pour découvrir ce métier et comment utiliser les compétences qui y sont associées.

Définir son domaine de formation – Choisir son activité

Le métier de formateur en ligne fait partie des nouveaux métiers qui ont de l'avenir.

Avec le progrès des outils informatiques il est de plus en plus facile de se lancer sur le net. Plus besoin d'être informaticien pour utiliser les outils pour mettre en ligne une activité.

Cela dit, il faut se former et cela demande du travail et de la motivation.

Créer une activité sur internet comme formateur demande de l'investissement et du temps.

C'est pour cette raison qu'il faut commencer dès aujourd'hui pour préparer votre activité même si vous avez un travail par ailleurs. C'est justement le bon moment en y consacrant seulement quelques heures par semaine.

Choisir son activité

Tout le monde a des connaissances à transmettre mais il faut bien choisir celles qui ont quand même un réel potentiel économique.

La majorité des gens qui seront susceptibles de vous acheter vos formations en ligne le feront car vous résoudrez un de leurs problème.

C'est en tenant compte de cette approche que vous devez choisir votre activité.

Lister ses compétences et passions

La première chose à faire consiste tout simplement à lister ce que vous savez faire vis à vis de votre activité professionnelle et vis-à-vis de vos passions.

- Compétences
- Passions

On pense à tort que les compétences concernent seulement ce que l'on pratique à titre professionnel alors que les passions demandent aussi de maîtriser des savoirs faire.

Pour choisir son activité, l'idéal étant de réunir les deux.

Une fois que vous aurez fait vos deux listes à vous de voir lesquelles pourraient avoir un potentiel économique si vous proposiez vos formations sur ces sujets.

Savoir faire des cours attractifs

- Créer des cours avec les sept critères incontournables
- Structurer ses cours
- Créer des séquences pédagogiques

Création des cours – Les 7 critères

Pour les cours en ligne il y a sept critères qui vont faire adhérer les stagiaires à vos cours.

Il s'agit des quatre profils de motivation et des trois profils de compréhension.

Tout l'art consiste donc à conjuguer ces sept critères dans la rédaction de vos cours.

Cela dit il y a six critères sur lesquels on peut réellement agir sauf celui « Avec qui » car c'est vraiment subjectif. Nous verrons dans le chapitre « Personal Branding » comment essayer d'y remédier.

Les profils de motivation

Ce qu'il faut avoir à l'esprit c'est qu'il y a **quatre raisons** pour lesquelles vos potentiels futurs stagiaires vont être motivés à suivre vos cours et donc les acheter.

Ils seront motivés selon les quatre critères suivants :

- **Où ça se situe ? (Cours structuré)**
- **Avec qui ? (Personnalité du formateur)**
- **Vais-je apprendre ? (Nouvelles connaissances)**

- **Quelle utilité ? (Applicable)**

Parmi ces quatre **motivations**, il y en a une qui peut être déterminante pour les autres.

C'est la première. Où ça se situe ?

Ce critère de motivation peut déclencher les autres chez vos apprenants.

En étant clair et structuré vous avez plus de chance de répondre aux trois autres questions que se poseront les différents profils.

Pour rédiger un cours structuré le formateur doit **avoir un plan qui correspond à un objectif final à atteindre**.

Mais avant de présenter le programme il doit annoncer le **sujet**, les **objectifs pédagogiques** et l'**évaluation** s'il y en a une.

En annonçant les objectifs pédagogiques et le **contenu du programme** le formateur va s'adresser aux profils « Vais-je apprendre ? et Quelle utilité ? ».

C'est à ce moment-là que ces deux **profils** vont pouvoir se projeter en visualisant le contenu. C'est ce qui va les motiver puisque c'est leur profil.

Quant au profil « Avec qui ? », s'il constate que le **formateur est structuré** et clair il adhèrera d'autant plus facilement à son discours et à sa manière de le transmettre.

Donc pour moi, lorsqu'un formateur **répond aux attentes du profil de motivation** « Où ça se situe », il se donne toutes les chances de répondre aux attentes de motivation des autres profils.

La visualisation et la motivation

La motivation est entretenue par le fait d'atteindre un objectif qui correspond à une attente ou un besoin.

Plus **on visualise** la manière dont on va **atteindre cet objectif** plus notre **niveau de motivation** est élevé.

En clair, plus le chemin est balisé pour atteindre un objectif et plus on sait à quoi s'attendre pour se préparer pour y parvenir.

Lorsque l'on visualise **chaque étape à réaliser** on peut déterminer plus facilement quels sont les moyens à mettre en œuvre.

Cela ne signifie pas pour autant que c'est facile mais ça permet d'avancer en sachant où l'on va.

Lorsqu'un stagiaire décide de s'inscrire à une formation c'est pour acquérir des connaissances qui vont lui permettre d'atteindre un **objectif personnel ou professionnel**.

La formation n'est qu'une étape. C'est le chemin à parcourir.

Le résultat c'est ce que la formation va lui permettre de réaliser par la suite avec de nouvelles compétences.

Donc, plus le stagiaire visualisera le chemin à parcourir avec ses étapes et plus il sera motivé pour réaliser les tâches de chaque étape.

C'est la même chose pour les « Profils de motivation ». Chaque profil trouve sa motivation en fonction d'une attente bien précise.

Plus il visualisera ce qui correspond à ces attentes pour atteindre ses objectifs et plus il sera motivé.

D'où l'importance pour un formateur de bien garder à l'esprit ces critères lorsqu'il rédige un cours s'il veut avoir en face de lui des **stagiaires motivés**.

Comment faire ses cours en ligne selon les profils de motivation ?

- ❖ La structure du cours (Où ça se situe ?)

Ce profil de motivation a besoin de **pouvoir se situer tout au long de la formation**.

Il doit pouvoir rattacher ce qu'il entend et ce qu'il note à l'idée principale du **chapitre**.

C'est le **genre de stagiaire** qui notera complètement le **programme**. Son cerveau a besoin de **structurer les informations** pour les comprendre.

C'est pour cette raison que **les commentaires du formateur** doivent être en adéquation avec ce qui est affiché au tableau surtout s'il utilise des slides.

Quand on est formateur on ne reprend pas forcément mot à mot ce que l'on a dit dans le cours précédent et on peut être plus ou moins long.

Il est donc important de penser à être synchronisé avec le contenu que les stagiaires voient.

Pour **capter l'attention** et préserver la **concentration** de ce profil **le formateur devra présenter le cours** avant de commencer.

Cela comprend :

- Le sujet
 - L'objectif pédagogique
 - Le plan du cours (programme) avec tous les chapitres.
 - L'évaluation (si prévue)
- ❖ Le Personal Branding du formateur (Avec qui ?)

Pour cette motivation, le formateur ne peut pas faire grand-chose car c'est subjectif.

C'est-à-dire que le formateur ne maîtrise pas le fait que le stagiaire ait un bon feeling ou pas avec lui.

Le seul levier, et pas des moindres sur lequel le formateur peut jouer c'est la **communication** et l'**interactivité** qu'il mettra en place avec ce type de profil au travers de ses cours en ligne.

On a tous eu des profs qui nous ont donné **envie d'apprendre** parce que leur façon d'**enseigner** et leur personnalité nous convenait. C'est comme ça.

En réalité c'est dû à l'effet de Halo qui nous renvoie des codes de communication verbaux et non verbaux qui nous parlent et que l'on décode plus facilement en fonction des nôtres.

C'est aussi vrai à travers de vidéos.

Ce type de profil va essayer de décoder le formateur à travers son effet de halo et donc sa communication verbale et non verbale.

Cela implique également les valeurs.

C'est pour ça que lorsque l'on est formateur il faut bien garder à l'esprit que notre rôle premier est de transmettre des connaissances et non de plaire et que c'est au stagiaire de faire ce qu'il faut pour apprendre.

❖ L'originalité et l'innovation (Vais-je apprendre ?)

Ce profil trouve sa **motivation dans la nouveauté**. Il a constamment **besoin d'apprendre** de nouvelles choses.

Ce qui ne doit pas poser de problèmes puisque s'il assiste à la formation c'est qu'il n'en connaît pas le contenu. Normalement.

En revanche, c'est le genre de stagiaire à poser beaucoup de questions car il est curieux et recherche beaucoup d'informations.

Il n'hésitera pas à faire des recherches complémentaires de son côté pour compléter ses cours.

Pour le formateur il n'a rien d'autre à faire que de dérouler son cours. Il doit juste prendre conscience que c'est normal que ce type de profil lui pose plus de questions que les autres.

Parfois ça peut être plus compliqué à gérer pour le formateur. Il suffit juste de le cadrer surtout s'il est en mode expositif.

❖ La pertinence du contenu (Quelle utilité ?)

Bon là aussi c'est subjectif comme pour le «Personal Branding».

Mais normalement si le formateur rédige ses cours en tenant compte des profils de compréhension (Visuel, Auditif et Kinesthésique) ça passe crème.

Ce type de profil va attendre de la formation qu'elle lui apporte quelque chose d'applicable et de concret.

Il sera d'autant plus convaincu si le formateur arrive à en faire la démonstration.

C'est beaucoup plus compliqué pour le formateur quand il doit utiliser la méthode pédagogique démonstrative.

Entre présenter un sujet et en faire la démonstration il y a une différence.

Dans tous les cas, pour ce type de profil, le contenu de la formation doit servir à quelque chose. Il doit être utile.

Donc même en mode expositif, le formateur a tout intérêt à expliquer le pourquoi du comment d'un sujet.

C'est-à-dire faire le lien entre la théorie et la pratique en donnant des exemples.

Si ce type de stagiaire comprend comment il pourra utiliser ce qu'il apprend il sera d'autant plus motivé.

Evidemment s'il s'agit d'une formation technique qui impose beaucoup d'exercices pratiques, le formateur aura moins de difficultés à motiver ce profil.

La rédaction de cours pour les profils de motivation consiste à prendre en compte leurs attentes pour favoriser leur apprentissage mais surtout leur donner envie de consommer vos contenus.

Les profils de compréhension

Il y a trois profils de compréhension qui seront sensibles à vos cours selon leurs formats.

Ces profils auront une meilleure compréhension de vos cours selon les trois critères suivants :

- **Visuel**
- **Auditif**
- **Kinesthésique**

On a déjà vu que **les profils de compréhension** sont des tendances principales de perception chez **chaque apprenant**.

Un stagiaire pourra avoir une meilleure compréhension d'un cours avec des **supports de cours** très visuels, des commentaires clairs, qu'ils soient vocaux ou sous forme d'audio et qu'il puisse mettre en pratique ce qu'il a appris.

Cela ne signifie pas pour autant qu'un stagiaire a un seul sens de perception.

Il a juste un sens dominant en fonction de son profil.

Ce principe est valable pour tous les profils de compréhension.

Dans tous les cas de figure si un formateur veut avoir **des cours attractifs** pour l'ensemble des profils il doit multiplier ses ressources pédagogiques pour **répondre aux attentes du plus grand nombre**.

De plus, **chaque formateur** a également un **profil d'apprentissage** et de compréhension qui lui est propre.

Cela a forcément un impact sur sa manière de rédiger les cours.

Certains formateurs utilisent majoritairement du texte, d'autres préfèrent les **illustrations** sous forme d'**image** ou de **schéma**, alors que d'autres seront plus à l'aise **en parlant** beaucoup avec peu de supports.

Il n'y a pas de règles en fait mais l'idée étant d'en avoir conscience pour prendre en compte **les trois profils de compréhension VAK** (Auditif, Visuel et Kinesthésique).

En sachant que si le principe reste le même avec les **formations en présentiel** et les **formations en ligne**, en revanche le temps de production du cours sera largement différent pour ces dernières.

En effet, la **rédaction d'un cours en ligne** prend beaucoup plus de temps.

Un formateur en présentiel peut faire **un cours d'une journée** avec seulement **quelques slides** ou une carte détaillée comme support par exemple.

Alors qu'un formateur en ligne devra présenter ces mêmes supports en les déclinant étape par étape.

Il devra structurer chaque étape et les présenter à la suite pour permettre une bonne compréhension globale.

Le formateur en ligne devra **maitriser plusieurs outils et logiciels** qu'un formateur en présentiel n'a pas besoin d'utiliser.

Comment faire ses cours en ligne selon les profils de compréhension ?

❖ Le matériel

- PC
- Powerpoint
- Logiciel de montage (Camtasia ou équivalent)
- Caméra
- Micro
- Eclairage
- Lieu d'enregistrement
- Plateforme d'hébergement

Pour les formations en ligne la **qualité du matériel** est très importante mais il y en a un qui l'est encore plus. C'est le son.

Donc, s'il y a un matériel sur lequel il faut investir, c'est le **micro** même si aujourd'hui il y a des micros peu chers il faut vraiment faire attention et ne pas hésiter à s'équiper avec un bon micro.

Si vous avez une bonne caméra avec une super image et une bonne luminosité mais que votre son est pourri, les stagiaires décrocheront de votre cours.

❖ L'organisation

Pour le formateur en ligne il n'y a pas la problématique de la logistique dû au déplacement quand **ses cours sont enregistrés en ligne**.

En revanche s'il fait **des interventions en direct** en étant en déplacement il aura les mêmes contraintes logistiques qu'un formateur itinérant avec en plus le souci d'avoir une bonne connexion.

Il devra aussi s'aménager un **poste de travail** dans un **environnement calme** avec une bonne luminosité.

❖ L'utilisation de visuels pédagogiques

Contrairement au formateur en présentiel, le **formateur en ligne** doit rédiger des **supports pédagogiques** beaucoup plus précis car il ne peut pas échanger avec les stagiaires.

Toutes les **questions potentielles** que peut se poser un stagiaire doivent déjà avoir leurs réponses dans le **contenu**.

Les supports devront être complémentaires et non redondants.

L'utilisation d'une image doit être complétée par un texte synthétique et explicite et détaillée par des commentaires en voix off.

Le cours doit annoncer le **sujet**, les objectifs pédagogiques et suivre un **plan** bien précis.

S'il y a des exercices, ils doivent être intégrés dans le **plan du cours** pour prévenir le stagiaire.

Exemple :

- Chapitre 1
- Exercice 1
- Chapitre 2
- Exercice 2
- Etc...

Si le stagiaire doit utiliser du matériel pour suivre la formation cela doit être annoncé afin qu'il soit prêt au moment où il en aura besoin.

De la même manière, si une évaluation finale est prévue, elle doit être annoncée dans le plan du cours.

En tant que formateur, il faut prendre conscience que plus le stagiaire visualisera ce à quoi il va être confronté et plus il sera motivé.

❖ L'utilisation de la voix

L'enregistrement de la voix en commentaire sur vos cours sera déterminant pour capter l'attention.

Là aussi, le rythme, le volume et le changement d'intonation sera extrêmement important.

La voix doit être synchronisée avec ce qui apparaît sur les slides, surtout si les illustrations sont animées.

❖ Les exercices

Pour les **formations en ligne**, l'implication du stagiaire doit être plus importante. Il est seul face à l'**écran**. Il est

obligé de **lire**, d'**écouter** et d'**agir** pour avancer et **apprendre**.

Ce type de **modalité pédagogique** implique une autonomie plus élevée.

L'avantage c'est que le stagiaire peut **suivre la formation à son rythme**.

Mais contrairement aux formations en présentiel, l'attention demandée est beaucoup plus forte.

Donc le temps de concentration sera plus court.

D'où la nécessité de proposer des exercices pour **varier les rythmes** et permettre au stagiaire de changer de mode d'apprentissage.

Le principe d'un exercice étant de revoir et réviser ce qui a été présenté par le formateur.

Leur durée doit être proportionnelle à ce qui a été abordé.

Un simple exercice avec seulement trois ou cinq questions peut tout à fait jouer son rôle pour récupérer l'attention du stagiaire entre deux chapitres.

❖ Les méthodes pédagogiques

Pour les formations en ligne on peut utiliser les mêmes méthodes pédagogiques que pour les formations en présentiel, c'est juste l'interface et l'interactivité qui sont différentes.

Il n'y a que la méthode interrogative qui n'est pas applicable en ligne. Elle se traduit plus sous forme d'exercice.

❖ Les séquences pédagogiques

Pour les formations en ligne enregistrées les séquences seront forcément différentes car la méthode interrogative peut seulement se faire sous forme d'exercice.

Exemple :



La rédaction de cours pour les profils de compréhension consiste à prendre en compte les différents visuels, la voix, l'audio et la mise en pratique.

La structure du cours doit intégrer en présentation le titre, les objectifs pédagogiques et le plan du cours avec l'évaluation si elle est prévue à l'issue de la formation.

Ici, je ne parle pas de fiche pédagogique c'est pour ça que je ne parle pas de prérequis et modalités pédagogiques.

Structurer ses cours

Pour transmettre des connaissances même à travers un dispositif à distance il y a des fondamentaux à respecter.

- Définir un objectif pédagogique
- Définir un plan
- Reprendre le titre des chapitres sur les slides

Pour rédiger un plan de formation il faut se caler sur un objectif pédagogique qui va déterminer le contenu à rédiger.

L'objectif et le plan doivent être annoncés au début du cours. C'est annoncer le parcours et la destination avec les bénéfices attendus à l'issue de la formation.

Pour que le stagiaire sache où il en est dans le cours et visualise le chemin parcouru il a besoin de repères pour rester motivé.

En affichant le titre de chaque chapitre sur les slides vous balisez la formation.

Personnellement, j'ai moi-même appris à faire des formations à distance depuis 2013 après avoir été formateur présentiel pendant 10 ans.

Evidemment mon background en pédagogie m'a été utile mais j'ai quand même dû adapter ma façon de travailler et de construire mes cours.

Tout d'abord il est nécessaire de construire une séquence pédagogique dans laquelle on va déterminer

quelles méthodes ont va utiliser en fonction de l'objectif de la formation et de sa durée.

En présentiel vous pouvez animer une formation sur une journée avec cinq slides ou même sans aucun slide, tout dépend du sujet.

En revanche en **e-learning** il est nécessaire de décortiquer votre cours **pour être le plus explicite possible**.

Exemple : en formation présentielle si votre cours représente 30 slides (diapositives Powerpoint), en e-learning vous devrez les décliner sur 100 ou 150 slides voire plus.

Tout en tenant compte des méthodes que vous avez déterminé au préalable.

❖ La technique

- Logiciels de bureautique (PPT)
- Logiciel de montage

Pour rédiger des cours e-learning il est nécessaire de maîtriser les logiciels comme Powerpoint ou autre comme Camtasia pour faire vos montages et médiatiser vos cours.

Cela exige une synchronisation entre la voix et ce que vous affichez en restant dans l'objectif pédagogique du cours annoncé.

Il faut aussi savoir utiliser les plateformes qui hébergeront vos cours pour les mettre en ligne. J'y reviendrai plus en détail plus tard.

Il faudra gérer les inscriptions et les systèmes de paiements et l'envoi des emails avec les liens de connections qui donneront l'accès au cours à vos stagiaires.

En clair

- Avoir du contenu à transmettre
- Savoir le structurer pédagogiquement
- Maitriser les outils pour mettre en ligne vos formations
- Savoir gérer les inscriptions
- Savoir gérer les systèmes de paiement
- Savoir communiquer avec vos clients (outils marketing)

❖ La bonne nouvelle

La bonne nouvelle c'est qu'aujourd'hui **les outils se sont considérablement améliorés** et qu'il est beaucoup plus facile d'apprendre à les utiliser.

Que ce soit au niveau des logiciels de montage ou des plateformes d'hébergement des cours tout est plus simple qu'à l'époque où j'ai démarré avec des outils très complexes qui exigeaient un certain niveau.

De plus, leurs coûts sont beaucoup plus accessibles et ils sont faciles à installer.

Presque **tout le monde qui en a la motivation peut acquérir les compétences pour devenir formateur en ligne**. Evidemment cela demande de l'investissement en temps pour se former et le mettre en oeuvre.

Préparer ses séquences pédagogiques

Différence entre séance et séquence

Une séquence pédagogique est un enchaînement d'activités pédagogiques sous forme de séances pour atteindre un objectif.

La **séance** est une période d'enseignement dont la durée est généralement de 55 minutes.

La **séquence** est un ensemble de séances articulées **entre-elles** dans le temps et organisées autour d'une ou plusieurs activités en vue d'atteindre un ou plusieurs objectifs.

La construction d'une séquence pédagogique consiste donc à mettre en œuvre plusieurs séances (leçons) et **objectifs en fonction des besoins**.

- Définir les objectifs pédagogiques
- Préparer le plan de formation
- Définir les méthodes et moyens
- Préparer les supports pédagogiques (outils, matériels)

Processus



Pour construire son processus il y a une méthode empirique sur laquelle on peut s'appuyer. La Taxonomie de Bloom.

- Comment utiliser la **Taxonomie de Bloom** pour les objectifs ?
- Quelques exemples de séquences pédagogiques

On va parcourir les différentes étapes pour construire une séquence pédagogique en utilisant la Taxonomie de Bloom en sachant que le nombre de processus n'est pas limité.

En effet, la manière dont un formateur construit sa séquence va dépendre de plusieurs critères.

- La durée
- La typologie des apprenants
- Le niveau des apprenants
- Le ou les objectifs pédagogiques
- Les méthodes
- Le contexte

Je précise que dans le chapitre concernant la « Taxonomie de Bloom », je n'aborderai ici que l'utilisation des verbes par niveau dans le domaine cognitif pour définir un objectif pédagogique.

Je n'aborderai pas les domaines affectifs et psychomoteurs.

Comment utiliser la Taxonomie de Bloom ?

La pyramide a connu une révision en 2001

1956



2001



C'est un modèle de la **pédagogie** qui propose une classification des niveaux d'acquisition notamment pour définir des objectifs pédagogiques.

Même si Benjamin Bloom, n'est pas le seul créateur de ce modèle, il reste celui qui est reconnu comme étant le père de cet outil.

❖ Taxonomie de Bloom – Les niveaux

J'utiliserai donc la version révisée de la pyramide pour définir les objectifs pédagogiques.

Chaque niveau utilise des verbes d'action qui correspondent à des objectifs à atteindre.

Exemple :

Se rappeler d'une information est un objectif.

Appliquer une connaissance est un autre objectif.

Le premier objectif sollicitera la mémoire.

Le deuxième objectif sollicitera un **savoir-faire** (appliquer des connaissances). On sera plus sur la notion de compétences.

La liste des verbes par niveau est plus importante. Je ne donne que quelques exemples.

Se rappeler

A ce stade l'apprenant est capable de se souvenir de ce qu'il a appris.

- Associer
- Identifier
- Nommer,
- Décrire
- Définir
- Enumérer
- Mémoriser

Comprendre

A ce stade, le stagiaire est capable de comprendre ce qu'il a appris.

- Démontrer
- Différencier

- Exprimer
- Expliquer
- Interpréter
- Reformuler

Appliquer

Sur ce niveau, le stagiaire est capable de mettre en pratique ce qu'il a appris. Il peut appliquer les connaissances acquises avec sa propre méthode.

- Appliquer
- Déterminer
- Construire
- Etablir
- Calculer
- Traiter

Analyser

A ce stade, l'apprenant est en capacité de décortiquer une information et ou une connaissance.

- Organiser
- Distinguer
- Comparer
- Faire le choix

Evaluer

Le stagiaire est capable d'émettre un jugement et de faire une critique positive ou négative sur un sujet donné.

- Justifier
- Défendre

- Juger
- Argumenter
- Critiquer
- Evaluer

Créer

L'apprenant est capable de réutiliser l'information en la présentant différemment.

- Adapter
- Construire
- Ecrire
- Structurer
- Exposer
- Synthétiser
- Préparer

Construire un objectif pédagogique avec la Taxonomie de Bloom

Un objectif pédagogique c'est ce que l'on cherche à atteindre par l'intermédiaire d'une action de formation.

Pour définir un objectif on utilise des verbes qui vont entraîner des actions demandées aux apprenants.

Il doit être annoncé avant de commencer la formation. C'est très important car c'est à ce moment-là que le formateur donne le cap et la destination.

Il peut y avoir des questions posées par les stagiaires et ça permet au formateur de lever le doute sur certaines interrogations que pourraient avoir les apprenants.

Mais attention, le formateur doit faire en sorte que le QR (question/réponse) ne dépasse pas le temps qu'il avait prévu.

Il doit garder en tête le timing global à tenir.

Pour comprendre comment définir un objectif nous pouvons nous appuyer sur la **Taxonomie de Bloom**.

❖ Les étapes d'une formation

En règle générale, lorsque l'on part de zéro on commence par apprendre les bases avec une partie théorique et une partie pratique si c'est le cas.

En définissant les objectifs pédagogiques le formateur va donc utiliser plusieurs niveaux d'objectifs.

Pour la partie théorique il va utiliser le niveau « Se rappeler » avec les verbes d'action correspondant.

Pour la partie pratique il va reprendre les verbes d'action du niveau « Appliquer ».

Exemple : formation sur un moteur de véhicule

Partie théorique – Objectif pédagogique – Se rappeler

Savoir nommer et associer les différentes parties d'un moteur.

- Associer
- Identifier
- Nommer,
- Décrire
- Définir
- Enumérer

- Mémoriser

Partie pratique – Objectif pédagogique - Appliquer

Être capable d'assembler les pièces d'un moteur.

- Appliquer
- Déterminer
- Construire
- Etablir
- Calculer
- Traiter

Préparation du plan de formation (programme)

Une fois le ou les objectifs de la formation déterminés on va pouvoir construire le plan, c'est-à-dire le programme en restant calé sur les objectifs.

Les objectifs donnent l'axe sur lequel on va aborder un sujet car ce dernier peut être présenté sous différents angles.

C'est pour cette raison que l'on commence toujours par les objectifs à atteindre à l'issue d'une formation avant de commencer à faire un programme.

Principe de structure d'un cours

On peut partir du général pour présenter le sujet et le contexte et rentrer de plus en plus dans le détail au fur et à mesure des cours.

Si les cours sont indépendants les uns des autres mais qu'ils participent à l'objectif final, vous pouvez les considérer comme des chapitres à part entière.

Exemple de programme 1 :

Avec ce format il n'y a qu'une évaluation finale.

Cours 1 – Présentation du thème dans les grandes lignes

Cours 2 – Partie théorique

Cours 3 – Partie pratique 1

Cours 4 – Partie pratique 2

Evaluation finale

Exemple de programme 2 :

Avec ce format il y a une évaluation après chaque chapitre et une évaluation finale.

Cours 1 – Présentation du thème dans les grandes lignes

Exercice

Cours 2 – Partie théorique

Exercice

Cours 3 – Partie pratique 1

Exercice

Cours 4 – Partie pratique 2

Exercice

Evaluation finale

Choisir les méthodes et moyens à utiliser pour la session de formation

Le choix des méthodes est conditionné par le sujet, l'objectif et la durée de la formation.

Un sujet théorique à présenter sur une durée courte d'une journée sera forcément général.

On utilisera plus une méthode expositive et en complément une méthode interrogative sur une durée maîtrisée.

Avec un sujet pratique on utilisera des études de cas et des exercices applicatifs. La méthode active.

Les moyens à utiliser seront aussi déterminés en fonction de la matière.

Pour une formation en informatique le cours théorique et pratique se feront en salle de formation équipée d'ordinateur.

Pour une formation en mécanique la partie théorique pourra se faire en salle de formation alors que la partie pratique sera dans un atelier.

Préparation des supports pédagogiques (outils, matériels)

Le formateur devra préparer ses supports selon le type de formation.

Pour les formations théoriques il peut utiliser un Powerpoint, un tableau ou faire ses présentations directement en atelier pour des formations qui vont impliquer beaucoup de pratique.

Le tout étant que les stagiaires puissent prendre des notes même s'il prévoit de distribuer des manuels stagiaires à l'issue de chaque cours.

❖ Outils et matériels

- PC
- Powerpoint
- Vidéoprojecteur
- Tableau
- Matière première
- Objet
- Outils
- Salle de formation
- Atelier

Construire une séquence pédagogique

C'est le sujet qui va déterminer le processus de construction d'une séquence pédagogique.

Exemple, pour une formation en poterie, le formateur va commencer par présenter les bases techniques, les matières, les outils et comment utiliser le tout.

Il peut faire une évaluation théorique pour consolider la mémorisation des informations chez les stagiaires.

A lui de choisir si l'évaluation est notée ou pas. C'est un choix pédagogique sauf si la formation doit aboutir à un examen basé sur un référentiel qui aboutit à l'obtention d'un diplôme.



Ensuite, il y aura un cours pratique sous forme d'atelier pour appliquer ce qui a été vu en théorie.

Et enfin, une évaluation qui peut consister à créer un objet.

C'est une structure simple mais qui permet d'éviter de partir dans tous les sens et de perdre l'attention et la motivation des stagiaires.

Chaque cours qu'il soit théorique ou pratique se fera selon un plan de formation (programme) précis.

Exemple sur trois jours de formation

Objectif pédagogique :

Savoir créer un objet de la conception à la cuisson.

Les séances :

Chaque cours ou atelier est une séance. Le formateur doit prévoir des pauses sur chaque demie journée.

Jour 1



Jour 2



Jour 3



Définir le temps de chaque séance (cours, exercice, évaluation)

Que ce soit un cours ou un exercice, le formateur doit définir une durée pour chaque séance.

Jour 1

Cours théorique – Les techniques	1h30
Cours théorique – Les matériaux	1h30
Cours théorique – Les outils	2h30
Evaluation	1h30

Jour 2

Atelier – Création d'objets avec un tour	7h00
--	------

Jour 3

Cours théorique – La cuisson	1h30
Atelier cuisson des objets en poterie	1h30
Evaluation - Créer un objet et le cuire	4h00

Vous l'aurez compris, le formateur doit construire ses séquences en fonction de sa thématique et des objectifs qu'il a déterminé au départ.

Une séquence pédagogique structure la démarche pédagogique.

Le fait de l'écrire va mettre en évidence sa cohérence et ses équilibres ou déséquilibres comme pour un programme de formation.

Le formateur doit garder à l'esprit le niveau d'attention et de concentration des apprenants pour construire ses programmes et ses séquences.

Nombreuses sont les personnes qui ont envie de transmettre leurs connaissances et savoirs faire.

L'explosion des médias sociaux, du blogging et des chaînes sur youtube en sont le parfait exemple.

A travers cette profusion d'informations en tout genre il est important de distinguer ce qui relève justement de l'information, du divertissement et de la formation.

On peut tout à fait avoir **certaines aptitudes pour présenter un sujet structuré** sur un blog ou dans des

vidéos youtube sans pour autant maitriser les méthodes pédagogiques en formation.

Mais ce qui est certain c'est qu'en les maitrisant on est aussi sûr d'avoir de meilleures cartes en main pour proposer des formations de qualité.

Car ce qui fait la différence c'est la structure d'un cours et la manière dont il est présenté.

Il n'en reste pas moins que pour devenir formateur en ligne il va falloir maitriser les outils utiles et se familiariser à **ces nouveaux modes de présentation.**

Mieux fait que parfait

Dans tous les cas, le plus simple étant de se lancer même si c'est imparfait au départ.

C'est justement la répétition qui permet de s'améliorer pour structurer ses sujets en utilisant les méthodes.

C'est un peu comme un cuisinier qui sort de l'école hôtelière. Il a les bonnes bases mais c'est en pratiquant qu'il devient bon.

Savoir comment mettre en ligne ses cours

❖ Les étapes

- Rédiger les cours sur Powerpoint
- Montage dans Camtasia
- Edition de la vidéo
- Intégration sur la plateforme de formation

❖ Rédaction du cours

A ce stade le cours a été rédigé sur Powerpoint en tenant compte de l'objectif pédagogique et du plan de formation. Les évaluations y sont intégrées si c'est votre démarche pédagogique.

Précaution :

Lors de l'enregistrement du cours sur votre pc il est important de lui donner un nom cohérent qui vous permettra de le retrouver facilement par la suite.

❖ Montage du cours dans Camtasia

Montage du cours dans Camtasia ou autre logiciel ayant les mêmes fonctionnalités.

Enregistrement de la voix et ou des prises de vues avec synchronisation du contenu.

❖ Edition de la vidéo

Une fois le montage terminé il faut éditer le cours au format vidéo pour l'intégrer sur la plateforme de formation.

❖ Intégration sur la plateforme de formation

Intégrer la vidéo sur la plateforme de votre choix.

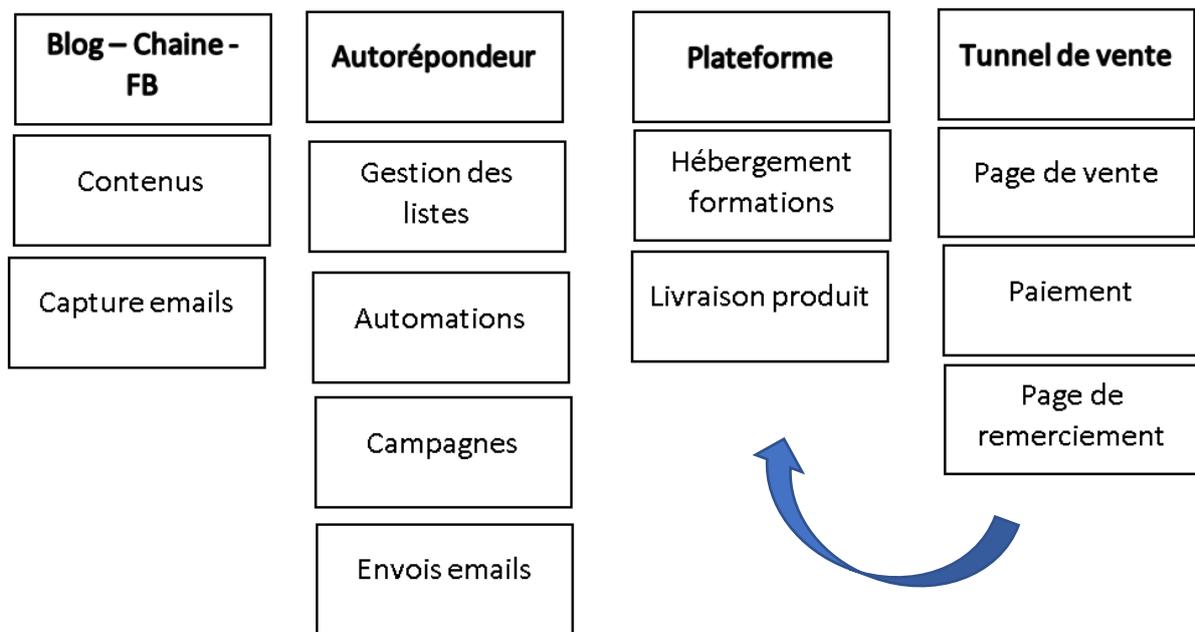
Au départ, je conseille d'utiliser une plateforme avec une offre complète comme Système.io ou Podia par exemple plutôt que de créer un site Wordpress dédié à vos formations.

Les plateformes tout en un vous permettent de gérer les inscriptions et les paiements ce qui n'est pas négligeable.

Si vous créer un site Wordpress pour héberger vos formations, vous devrez mettre en place vous-même le système de paiement et d'inscription sans parler du SAV à gérer en cas de beug informatique.

Savoir comment vendre ses cours

Une fois vos cours disponibles sur une plateforme de formation, il va falloir les vendre selon le process suivant :



❖ Se faire connaître

- ❖ Prospection
- ❖ Site vitrine
- ❖ Blog
- ❖ Autorépondeur (gestion des inscrits)
- ❖ Personal Branding
- ❖ Les réseaux sociaux
- ❖ Se constituer une audience
- ❖ Plateforme de formation
- ❖ Tunnel de vente

A ce stade vous allez devoir mettre en place une démarche commerciale et marketing.

❖ Prospection

Il y a la prospection téléphonique mais aujourd'hui c'est compliqué surtout si vous ciblez les particuliers.

❖ Site vitrine

Vous pouvez créer un site vitrine sur lequel vous présentez votre activité avec la possibilité d'acheter vos formations.

C'est une option mais vous devrez faire connaître votre site et quelque part prospecter. Ce qui sera fastidieux et prendra énormément de temps.

Cette solution est intéressante si vous avez un solide réseau avec un volume potentiel très important.

Ce format de site ne génère pas beaucoup de trafic car il n'a pas pour objectif de proposer beaucoup de contenus référençables par les moteurs de recherche.

Cela dit, comme son nom l'indique, c'est une bonne carte de visite si c'est l'outil dont vous avez besoin.

❖ Le blog

C'est le format de site le plus adapté pour générer du trafic naturel à condition de produire beaucoup et

régulièrement du contenu sous forme d'articles, de podcasts et de vidéos.

C'est le contenu sur votre blog qui génère du trafic. Plus vous en avez plus vous aurez du trafic et donc des inscrits à votre liste d'email.

Il joue aussi le rôle de site vitrine puisque vous pouvez y présenter votre activité.

La valeur ajoutée du blog est que vous pouvez présenter vos savoirs faire (compétences) à travers les différents formats de contenus gratuits accessibles à vos lecteurs qui recherchent des informations dans votre domaine.

Vous leur délivrez gratuitement des informations et des connaissances pour les aider.

- Formulaire de capture d'emails

Ceux de vos lecteurs qui voudront aller plus loin pourront télécharger gratuitement un ebook dans lequel vous délivrez une méthode qui va les aider à progresser dans votre domaine.

Ils pourront le faire au moyen d'un formulaire sur votre blog en renseignant leur email et éventuellement leur prénom ou nom.

De cette manière ils sont inscrits à votre blog grâce à votre autorépondeur.

❖ Autorépondeur (gestion des inscrits)

L'autorépondeur est connecté à votre blog. Il permet d'enregistrer les emails de ceux qui se sont inscrits à

vos blog en téléchargeant un ebook ou en s'inscrivant à votre newsletter.

Il en existe de nombreux comme Getresponse, ActiveCampaign ou Systeme.io.

- Gestion des emails

Vous pouvez créer des listes séparées par formulaire si vous en avez plusieurs sur votre blog.

- Automation

L'autorépondeur permet d'envoyer des emails de façon automatisée à vos différentes listes.

Il suffit de rédiger les emails en sélectionnant la liste voulue et de les programmer.

Ça a l'air simple comme ça mais cela demande plus de préparation. Il faut créer des emails dans une suite logique.

❖ Personal Branding

Créer une activité en ligne pour vendre ses formations implique que vous vous mettiez en avant.

Car en pédagogie comme en vente, les gens achèteront vos formations selon la motivation « Avec qui ? »

Evidemment, ils connaîtront vos contenus à travers votre blog et s'ils vous suivent c'est qu'ils apprécient non seulement vos contenus mais aussi votre personnalité.

C'est-à-dire votre Personal Branding. D'où l'intérêt de rester vous-même et d'être naturel et de vous exprimer en fonction de votre personnalité.

❖ Les réseaux sociaux

Un blog c'est bien mais l'idéal étant de multiplier les supports pour communiquer.

Pour ma part je préconise de rester concentrer sur deux trois réseaux maximums en fonction de votre activité et de ce qui vous convient le mieux.

- Blog
- YouTube
- Instagram
- LinkedIn
- Twitter

Les plus impactant étant les trois premiers de la liste pour les particuliers et LinkedIn pour les professionnels.

Il faut prendre en compte qu'internet pour votre blog, youtube et Instagram sont des moteurs de recherche très puissants.

Ce sont eux qui génèrent du trafic sur votre blog.

❖ Se constituer une audience pour communiquer

Une fois que vous aurez une liste d'abonnés conséquente vous pourrez communiquer avec elle pour échanger et avoir des retours.

Vous pourrez créer une relation avec vos abonnés en répondant à leurs commentaires et questions.

De cette manière vous pourrez mieux connaître leurs besoins par rapport aux contenus que vous publiez sur votre blog.

❖ Plateforme de formation

Après avoir créer une relation avec votre audience (vos abonnés) vous pourrez leur présenter vos formations.

Pour ça, vus aurez besoin de mettre vos cours à disposition sur une plateforme de formation.

Il y en a plusieurs types comme Podia, Système.io ou Learnbox.

Il y en a plein d'autres mais je vous conseille d'en sélectionner une qui propose tout le process comme Système.io.

Car une fois que vos formations seront disponibles sur la plateforme, il faut permettre à vos clients de pouvoir payer, d'être inscrit automatiquement au cours et de le recevoir automatiquement pour le visualiser.

Si vous choisissez une solution avec seulement l'hébergement de vos formations, vous devrez avoir un logiciel pour gérer le paiement, les inscriptions et la délivrance des cours.

C'est possible mais ça demande un certain niveau technique et du temps pour gérer tous les problèmes en SAV.

- Dépôt et délivrance des cours

Une plateforme tout en un vous permet d'y déposer vos formations et de les livrer après paiement en choisissant les rythmes auxquels vous voulez les rendre accessibles.

Exemple :

Si votre formation comprend 5 modules de cours vous pourrez les rendre accessibles au fur et à mesure en en livrant un par semaine.

Votre client recevra un email chaque semaine et n'aura plus qu'à se connecter à son compte pour suivre le cours.

- ❖ Tunnel de vente

Le tunnel de vente c'est ce qui vous permet de présenter votre offre de formation avec l'objectif, le programme, le prix et les modalités de paiement.

Une fois votre formation achetée, le client est redirigé vers une page de remerciement.

Et **TRES IMPORTANT**, c'est ce qui déclenche **AUTOMATIQUEMENT** la livraison de votre formation au client.

Le potentiel économique du e-learning

Le marché de la formation en ligne est en constante progression.

S'il y a bien un métier qui a de l'avenir c'est
« **Formateur en ligne** ».

Le marché de la **formation en ligne** a dépassé les **200 milliards de dollars** et la tendance est à la hausse.

Les prévisions annoncent une **activité dépassant les 300 milliards** d'ici trois ans et 400 milliards dans la décennie.

De plus, devenir formateur à distance n'a jamais été aussi accessible [grâce à internet](#).

Cela ne signifie pas qu'il est facile de devenir formateur à distance puisque comme tous les métiers cela s'apprend et il est nécessaire d'acquérir des compétences pour maîtriser les **nouvelles approches pédagogiques et les outils qui y sont associés**.

En revanche ce qui est certain c'est que le besoin de formateur à distance va augmenter de manière considérable.

Mais avant d'aborder directement les conditions pour devenir formateur à distance voyons quelques points comme le marché potentiel de la formation à distance et les problématiques que rencontrent les entreprises en termes d'organisation et qui va nécessiter de faire appel à des formateurs à distance.

Une accélération de la digitalisation de l'économie

La [digitalisation de l'économie](#) est mondiale et l'effet Covid a bien évidemment accéléré cette tendance dans ce que l'on appelle le « **Digital Learning** ».

Etats Unis

Evidemment, on retrouve en première position les Etats-Unis avec près de 40% de **part de marché**.

Comme souvent les US sont précurseurs en termes de nouvelles technologies surtout avec la **Silicon Valley** en première ligne qui joue un rôle indéniable.

Asie

En deuxième position se classe l'Asie avec une progression constante et bien sûr la Chine qui de par sa taille représente la partie la plus importante.

L'Inde n'est pas en reste puisqu'elle **a multiplié par six son nombre d'apprenants** en ligne pour dépasser les **10 millions de stagiaires** en 2022. Conscient du **potentiel du marché** et de la faiblesse de ces infrastructures de transport, l'Inde a massivement investi en ce sens.

Europe

Quant à l'**Europe**, elle a pu s'appuyer sur des **réseaux téléphoniques existants** dès l'apparition d'internet au milieu des années 90 même si l'engouement n'a pas été aussi concluant qu'espéré. Internet était plus utilisé pour créer des sites comme vitrine en ligne.

Les formations en ligne ont vraiment commencé à faire leur apparition vers 2010 et encore, la pratique

était plus orientée sur des formations en intranet dans les grandes entreprises.

L'explication est simple, il ne suffit pas d'avoir les outils **il faut aussi former des personnels** à leur utilisation sans parler du barrage psychologique qui a représenté un grand frein dans ce domaine.

Aujourd'hui le **Digital Learning accessible au grand public** par les centres de formation connaît enfin un développement conséquent car les personnels sont formés et les ressources associées ont été créées.

Afrique

L'Afrique connaît également une des **progressions les plus fulgurante** surtout depuis la crise du Covid.

Là aussi, le **développement des équipements et infrastructures** pour se connecter à internet ont donné accès aux ressources disponibles sur la toile dans le monde entier aux africains.

Le Blended Learning une transition vers le total e-learning

Si l'on prend le **marché français** comme échantillon d'analyse on constate que le **Blended Learning** est l'étape incontournable pour passer du présentiel au e-learning.

France

Dans son livre blanc **L'ISTF** a fait une étude sur 400 acteurs dans le domaine de la formation.

Répartition des modes de formation

A travers cette **répartition des modes de formation** on constate bien que le Blended Learning, c'est-à-dire le mélange de formation présentielle et à distance, est une étape qui permet aux structures et aux utilisateurs de **se familiariser aux nouvelles pratiques**.



Ce graphique met aussi en évidence que 51% des formations ne sont plus en total présentielle. Une évolution confirmée par la crise du Covid et la multiplication du **travail à distance**.

Le nombre d'organismes de formation qui ont proposé du 100% distanciel a été multiplié par deux depuis le début de la crise sanitaire.

Prospective de l'offre de formation

La projection de **l'évolution de l'offre de formation** dans les années à venir met clairement en évidence un basculement vers le **Blended Learning et le distanciel**.



Le Blended Learning et le distanciel représenteraient à eux deux 89% des modes de formation contre seulement 4% pour le présentiel.

Ce constat n'est rien d'autre que la mise en évidence des avantages de ces nouvelles pratiques notamment le coût qui est beaucoup moins élevé.

Il en est de même pour l'agilité de la mise en œuvre des formations une fois que les **prérequis** en termes de technique et compétences ont été mis en place.

Car il est clair qu'il y a des freins non négligeables pour basculer du présentiel au Blended Learning et tout e-learning.

Le marché du particulier

Si vous proposez des formations pour le grand public c'est-à-dire des particuliers le potentiel est énorme même si cela concerne une niche sur le marché francophone.

L'avantage avec internet est que vous pourrez toucher des potentiels clients dans le monde entier.

Evidemment cela ne se fera pas du jour au lendemain mais le trafic organique fonctionne si vous publiez régulièrement du contenu sur votre blog.

En sachant qu'avec les réseaux sociaux là aussi vous pouvez vous faire connaître beaucoup plus facilement qu'il y a 15 ans.

Il y a de plus en plus de particulier qui achètent des formations en ligne pour apprendre de nouvelles choses ou résoudre un de leur problème.

Donc si le domaine dans lequel vous proposerez des formations un ou ces deux critères vous vous constituerez une audience avec le temps.

L'autre avantage avec les particuliers est qu'ils payent avec leur propre budget. Le process est donc plus rapide qu'avec une entreprise qu'il va falloir démarcher et qui vous demandera un devis et un paiement négocié.

Le marché des entreprises

Les personnels doivent être formés à l'utilisation des outils et **cela impose certains investissements**. Cela demande aussi de modifier les organisations et **les [pratiques managériales](#)**.

Le Digital Learning plus que de la formation est un mode d'organisation

Pour les acteurs de la formation le **Digital Learning implique un changement de modèle économique** et donc de leur organisation.

Pour les utilisateurs cela concernera essentiellement l'organisation et surtout le Mindset quant à l'utilisation de ces nouveaux **[formats de formation](#)**.

Organisation

Sur l'**aspect organisationnel**, les OF (organisme de formation) ont dû s'équiper d'outils performants. Terminé les pc qui mettent 20 minutes pour démarrer et sans capacité de processeur et de mémoire avec des cartes graphiques qui datent de l'an 40.

Pour intégrer les nouveaux outils et logiciels les matériels doivent être performants.

Le **travail à distance** imposé par la crise sanitaire a mis en évidence la faisabilité pour les formateurs de pouvoir travailler de chez eux sans être obligé de se taper des heures de trajets pour venir au bureau.

Idem pour les stagiaires qui pouvaient suivre les formations de leur domicile. Mais là aussi, **il a fallu équiper les personnels avec des pc professionnels.**

Tous ces changements ont eu un impact sur les organisations et surtout le rôle des managers qui se sont retrouvés à **manager à distance** leurs équipes.

Agilité

La formation à distance procure une agilité individuelle plus importante pour un stagiaire. Il n'est pas obligé d'attendre les autres **stagiaires** pour se former.

Il peut choisir plus facilement son horaire en fonction de sa disponibilité pour se connecter.

Il n'est pas obligé de se déplacer et peut suivre la formation à son rythme.

Rentabilité et impact sur l'organisation

L'avantage le plus significatif pour **la formation à distance est son coût.**

A l'époque où j'étais responsable formation dans une boîte nationale j'avais chiffré une économie de 40% sur un plan de formation à 1 million d'euros soit 400 mille euros par an si on avait mis en place notre plateforme e-learning.

En cinq ans on aurait économisé 2 millions d'euros. De quoi équiper et former largement les personnels (150 000 euros environ), ce qui laissait un cashflow intéressant à l'entreprise.

Pour une formation en présentiel il y a deux cas de figure.

Soit **le formateur se déplace** pour former des stagiaires et il faut prendre en compte son déplacement (voiture, avion ou train), son hébergement et sa restauration plus son intervention et mise à disposition ou location d'une salle pour la formation.

Soit **les stagiaires se déplacent** et c'est la même chose pour le nombre de stagiaires concernés. Et pendant qu'ils sont en déplacement il faut les remplacer.

On a donc les frais de déplacement, d'hébergement, de restauration, le coût pédagogique de la formation et son taux horaire fois le nombre d'heures d'absence plus le nombre d'heures à payer pour les remplaçants.

La disponibilité

L'un des **critères les plus importants avec le e-learning c'est la disponibilité**. Elle concerne celle des salariés mais également celle du formateur.

Si vous avez cinq salariés à former ils n'auront pas obligatoirement les mêmes disponibilités s'ils sont sur des sites différents et encore moins s'ils sont sur le même site.

Car une entreprise aura des difficultés à se départir de deux personnels au même moment surtout s'ils sont dans le même service et jouent un rôle clé dans l'organisation. Ça va être très compliqué.

L'entreprise ne pourra certainement pas les envoyer en même temps sur la même session de formation. Il sera

donc nécessaire d'acheter deux sessions de formation ou plus.

Turn-over

Certaines activités ont un turn-over important au niveau de leurs effectifs. Elles ont **besoin de former les nouveaux entrants** à chaque recrutement.

La difficulté réside dans le fait que si ces recrutements se font au compte-goutte il est quasiment impossible de bloquer un formateur pour seulement une personne.

C'est à ce moment-là que le e-learning s'avère être une solution efficace tant **sur le plan organisationnel** que budgétaire.

Il suffit de connecter le stagiaire nouvellement recruté pour qu'il suive sa formation.

Autonomie

Le revers de la médaille pour les formations à distance est que **l'utilisateur doit avoir une certaine autonomie**.

C'est-à-dire qu'en interne une entreprise doit avoir un ou plusieurs postes disponibles pour que les personnels puissent se former sans être obligés d'attendre qu'un pc se libère.

Sans parler des risques de plantage sur un pc qui normalement est utilisé pour l'exploitation. Ce n'est pas du tout rationnel.

Et selon le niveau de la formation cela implique que le stagiaire soit un minimum familiarisé à ce type de pratique sur l'aspect technique.

Mais quand c'est le cas pour les salariés qui ont leur propre pc le gain est incontestable.

Un métier en devenir

Comme évoqué dans le paragraphe précédent sur le marché de la formation, **ce métier va être de plus en plus demandé.**

Il va même se développer dans des domaines qui n'existaient pas auparavant car la pratique du e-learning va également se répandre chez les particuliers.

Le mouvement a déjà commencé et il va s'amplifier.

Les annonces

Il suffit de **voir les annonces d'offre d'emplois** pour les formateurs à distance. Elles sont en train d'exploser.

Il n'en reste pas moins que **les compétences exigées** doivent être réelles et qu'il ne suffit pas d'avoir fait quatre vidéos bidons sur youtube pour prétendre obtenir le poste.

Beaucoup de ces annonces **recherchent aussi des formateurs indépendants**, un peu comme les rédacteurs web, ce sont des métiers qui ont le vent en poupe.

Rapport 2020 du « World Economic Forum »

Dans son dernier rapport sur les métiers d'avenir le WEF met en deuxième position (sur 8) les créateurs de contenus.

Et être formateur c'est bien évidemment savoir créer des contenus.

Extrait concernant le volet formation

« **L'apprentissage et la formation en ligne** sont en hausse, mais leur apparence est différente pour ceux qui ont un emploi et ceux qui sont au chômage. Il y a eu une **multiplication par quatre du nombre de personnes recherchant des possibilités d'apprentissage en ligne** de leur propre initiative, une multiplication par cinq de l'offre par les employeurs d'opportunités d'apprentissage en ligne à leurs travailleurs et une **multiplication par neuf des inscriptions** pour les apprenants accédant en ligne. L'apprentissage grâce aux programmes gouvernementaux. Les personnes en emploi mettent davantage l'accent sur les cours de développement personnel, qui ont connu une croissance de 88 % au sein de cette population. Les chômeurs ont mis davantage l'accent sur l'apprentissage de compétences numériques telles que l'analyse de données, l'informatique et les technologies de l'information ».

Le métier de formateur en ligne directement lié aux soft skills les plus demandées

Vous avez certainement entendu parler de soft skills ?

Pour rappel, **les softs skills sont des compétences transversales** et donc utilisables dans de nombreux métiers.

Ces compétences permettent de former les autres dans tous les domaines.

Evidemment il faut maîtriser ou apprendre à maîtriser le domaine dans lequel on veut former.

A partir du moment où l'on **maitrise les méthodes et techniques pédagogiques on maitrise les techniques de communication** de manière beaucoup plus puissante.

On maitrise les outils de communication et de rédaction de contenus.

Toutes ces méthodes vous apprennent à vous structurer et à vous organiser.

Pour créer du contenu on acquière des méthodologies pour aller chercher des informations ou des connaissances pour les synthétiser et les rendre pédagogiquement intelligibles.

Cela se résume en l'acquisition des softs skills suivantes :

- Rédaction
- Organisation
- Communication
- Empathie
- Pédagogie
- Maitrise des outils

Avec la **digitalisation de l'économie** et donc des activités on s'aperçoit facilement que **toutes ces compétences sont transversales.**

Elles ne le seront certainement pas dans tous les métiers mais le seront dans toutes les activités liées à la formation.

Une fois que **vous savez créer du contenu** dans un domaine, vous savez le créer dans n'importe quel domaine. Vous avez la méthodologie.

C'est un peu comme les **rédacteurs web** ou les traducteurs. Ils n'ont pas besoin de connaître le sujet au départ.

Evidemment ils devront le potasser sérieusement pour éviter de raconter n'importe quoi.

Mais lorsque l'on a la méthode pour chercher une information, l'analyser, la décortiquer, la synthétiser et la structurer, on peut le faire dans n'importe quel secteur d'activité.

Un peu comme un guitariste qui souhaite jouer un morceau qu'il ne connaît pas. Il va lire les tablatures et s'entraîner pour maîtriser le morceau.

Pour un formateur à distance c'est la même chose sur le principe.

Liberté géographique

Je vous parle de compétences, de soft skills, de marché de la formation mais il y a un point extrêmement important lorsque l'on est formateur à distance.

C'est la liberté géographique.

A l'ère du « [Digital Nomad](#) » s'il y a bien un métier qui permet de sortir du « Métro Boulot Dodo », « Rat Race » en anglais, c'est bien **le métier de formateur à distance.**

Cela ne signifie pas qu'il ne va pas falloir bosser mais que vous pourrez le faire d'où vous voulez.

Que vous soyez citadin ou préféreriez plutôt la campagne vous pourrez exercer votre métier à partir du moment où vous avez une connexion internet.

D'ailleurs avec les derniers événements liés à la crise sanitaire **beaucoup de salariés se sont retrouvés en télétravail** et ne reviendraient pas en marche arrière.

C'est encore plus vrai en indépendant.

Vous pouvez décider de partir au soleil pendant les périodes d'hiver et continuer à travailler à distance.

Ça n'a aucune importance.

C'est ce qui m'est arrivé plusieurs fois depuis que je fais du e-learning.

J'ai continué à travailler alors que j'étais à l'étranger.

Ou plus simplement il me suffit de prendre mon pc et d'aller travailler à la terrasse d'un café en bord de mer ou à la montagne.

Nombreux sont les **Nomades numériques** qui ont des **blogs** et **parcourent le monde** en vendant leurs formations sur internet.

- **Gestion des horaires**

Terminé l'expression « Comme un lundi ». Vous pourrez **choisir vos horaires** en fonction de votre mode de fonctionnement personnel.

Vous gérerez plus facilement **l'équilibre entre votre vie personnelle et professionnelle**.

Cela dit, quand certains seront en vacances, vous déciderez de vous consacrer à votre activité. C'est vous qui choisirez.

Si vous avez envie d'aller faire du sport le matin, l'après-midi ou le soir, vous pourrez vous organiser comme vous le souhaitez.

Bien plus qu'un simple métier d'avenir et c'est déjà pas mal, le métier de formateur à distance vous permettra d'avoir un style de vie à votre mesure **en fonction de vos aspirations**.

Le marché de la formation en ligne est en pleine expansion et vous pouvez commencer à préparer votre reconversion dès maintenant, de manière décontractée, en gardant votre travail ou activité actuelle.

Conclusion

Si vous souhaitez changer de vie en transmettant vos connaissances et savoirs faire c'est maintenant qu'il faut commencer.

Surtout si vous avez déjà une activité, vous pourrez mettre en place votre projet en ligne tranquillement tout en préservant votre emploi.

Si en trois ans j'ai atteint presque 15000 visites par mois sur mon blog (et c'est en constante progression) vous pouvez aussi le faire.

Une reconversion ça se prépare.

A vous de jouer !

A très vite !

Luc