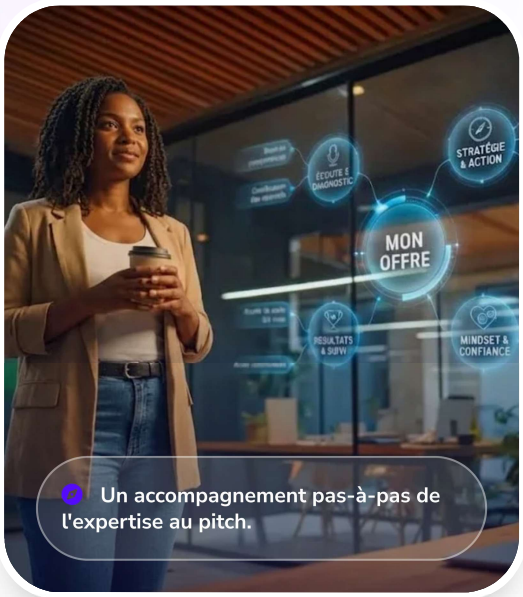
DE L'IDÉE À LA COMMERCIALISATION

Créer mon offre de formation

Un parcours complet combinant e-learning, réflexion personnelle guidée, séances de tutorat individuel avec un ingénieur pédagogique et un atelier collectif intensif. Suivez chaque étape à votre rythme pour structurer, formaliser et valider une offre de formation attractive qui trouve son public.



Un accompagnement pas-à-pas de l'expertise au pitch.

MODALITÉS

Parcours Hybride

Blended-learning & Tutorat

- 5 étapes clés modulables
- Tutorat individuel sur-mesure
- Sessions d'ingénierie ajustables
- Atelier collectif (3h30)
- 100% à distance

Parcours adaptable : Dès l'étape 4, le volume d'accompagnement est calibré sur-mesure selon la complexité de votre offre.

Les compétences développées dans le parcours

- **Comprendre les mécaniques d'une offre rentable :** Maîtriser les ingrédients essentiels pour transformer un savoir-faire en un produit de formation qui se vend.
- **Diagnostiquer son positionnement et sa cible :** Mener une réflexion méthodique pour clarifier sa promesse de valeur et valider son alignement marché lors d'un diagnostic tuteur.
- **Co-concevoir avec un ingénieur pédagogique :** Découper son savoir, séquencer les objectifs et concevoir une architecture de formation solide et engageante.
- **Formaliser les supports marketing et le pitch :** Rédiger la fiche de présentation, définir ses personas cibles et bâtir son plan de prospection en atelier.

ARCHITECTURE PÉDAGOGIQUE

Les 5 étapes de votre parcours

À VOTRE RYTHME

1. Comprendre : comment créer une offre

MODULE E-LEARNING (20 MIN)

Passer de l'expertise métier à une offre de formation qui se vend : les ingrédients nécessaires pour une offre de formation qui trouve un public.

✓ Fondations théoriques et méthodologiques immédiates

2. Réfléchir : mon carnet de conception

CARNET DE BORD TÉLÉCHARGEABLE

Ce cahier de conception vous aide à mener une réflexion profonde et ordonnée sur votre projet de création de formation, vos forces uniques et les besoins de vos apprenants.

Travail personnel guidé préparant le rendez-vous tuteur

3. Diagnostiquer : bilan de mon positionnement

APPEL / VISIO INDIVIDUEL (15 MIN)

Validez la pertinence de votre ciblage et de votre positionnement avec votre tuteur dédié. Vous levez les blocages initiaux et définissez ensemble les prochaines étapes concrètes.

Validation du cap avec un expert de l'écosystème

4. Décider : je construis et valide mon offre avec un ingénieur pédagogique

ÉTAPE MODULABLE

1 À PLUSIEURS SESSIONS (45 MIN)

Partez de vos réflexions pour concevoir et valider la structure complète de votre offre avec votre tuteur ingénieur pédagogique.

Accompagnement ajustable sur-mesure : Selon l'ampleur, la technicité de votre expertise ou la maturité du projet, **plusieurs sessions d'accompagnement individuel peuvent être programmées** pour affiner et sécuriser chaque composante de votre offre avant de passer à l'atelier de production.

Structuration sur-mesure & validation pédagogique

5. Produire : je produis les documents de mon offre

ATELIER COLLECTIF (3H30)

Rédiger la présentation complète de votre offre et votre pitch face au marché. Créer vos personas clients et préparer un plan de prospection et d'action opérationnel.

Cet atelier pratique approfondi est accessible pour finaliser l'ensemble de vos supports en émulation collective avec un coach. Il peut être souscrit selon vos besoins et votre rythme de déploiement.

Livrables finaux : fiche d'offre, pitch commercial & persona client

MODALITÉS & SUIVI

Espace apprenant personnalisé, suivi par étapes, jalons validés avec votre ingénieur pédagogique dédié.

VALIDATION & LIVRABLES

Offre validée prête au lancement, fiche produit, personas cibles et attestation de fin de formation Lerno.

ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

Nos parcours sont adaptables. Contactez notre référent : handicap@lerno.school