



DOSSIER MISSION MEMBRE

Défi : Susciter l'intérêt et la surprise grâce à un titre accrocheur et un programme engageant

Détails du défi :

Susciter l'intérêt et la surprise grâce à un titre accrocheur et un programme engageant

Durée : 2h

VOTRE MISSION

Le titre et le programme d'une formation sont les premières informations que les apprenants potentiels liront. Que vous facilitiez votre formation en présentiel ou à distance et que vous la proposiez en interne ou en inter entreprise, la règle est la même, il faut :

« Susciter l'intérêt et la surprise grâce à un titre accrocheur et un programme engageant »

Vous complétez votre mission en 5 étapes :

- ☐ **Etape 1** : Sélectionner une formation et/ou une classe virtuelle (ou les 2).
- ☐ **Etape 2** : Rédiger son titre en s'aidant des exemples.
- ☐ **Etape 3** : Rédiger le programme de sa formation en s'assurant d'exprimer chaque idée en termes de bénéfices apprenants.
- ☐ **Etape 4** : Partager son travail avec Christophe pour recevoir un feedback personnalisé et constructif.
- ☐ **Etape 5** : Publier son titre et son programme auprès de son audience.



Les ressources



Exemples de titres



Exemples de programmes



Idées à prendre en considération

LE TITRE

Combien de temps avez-vous passé à concevoir votre formation ou votre classe virtuelle ?

Sûrement des heures et peut-être même, des jours entiers à vous demander si vos séquences répondaient précisément aux besoins et aux attentes des apprenants.

Combien de temps avez-vous passé à rédiger le titre de votre formation ou de votre classe virtuelle ?

Les réponses sont souvent la même :

- Très peu de temps.
- J'avais réfléchi au titre avant de concevoir ma formation !

Or, vous serez d'accord avec moi pour dire que c'est quand même :

1. La première chose que les futurs apprenants liront.
2. L'élément déclencheur pour lire ou pas le programme associé.

En d'autres termes, nous devrions considérer le titre comme le conseiller de vente de la formation et/ou le représentant de notre OF ou de notre firme (ou les 2). On ne voudrait que ce conseiller ou représentant casse notre crédibilité ou ne parviennent pas à séduire les apprenants.

Malheureusement, c'est quelque fois le cas ! Si un programme de formation ne reçoit pas le succès attendu, avant de changer le contenu, **RETRAVAILLEZ** le titre. C'est souvent le problème !

Un titre introduit le contenu de la formation et en donne le ton tout en captant l'intérêt. Un titre d'une formation ne doit jamais induire le lecteur en erreur. Il doit indiquer l'élément principal – le BENEFICE APPRENANT.

Un bon titre sera toujours à mes yeux plus important que le nom du formateur/facilitateur (connu ou pas). Ceci est d'importance en ces temps où les propositions de formation sont de plus en plus abondantes, voire surabondantes. Un bon titre permettra de faire la différence et de sortir du lot !

Mes notes :

LE TITRE



La règle - Votre titre devrait CAPTER L'ATTENTION !

ACCROCHEUR	Le collaborateur ou futur.e apprenant.e devrait être surpris.e et curieux.se.
BENEFICE APPRENANT	Annoncer le bénéfice principal pour Le collaborateur ou futur.e apprenant.e.
EFFET DE REPERAGE	Le collaborateur ou futur.e apprenant.e devrait pouvoir s'autoévaluer en prenant connaissance du titre.

Notez le titre actuel de votre formation dans l'espace ci-dessous puis faites votre analyse personnelle :

En respect de la règle susmentionnée, est ce que votre titre est **ACCROCHEUR** ? C.-à-d., attirerait-il votre attention si vous le lisiez dans une annonce LinkedIn par ex.

OUI

NON

Annonce-t-il le **BENEFICE PRINCIPAL** ? C.-à-d., en prenant connaissance de ce titre seriez-vous en mesure de dire la problématique qu'il permettra de résoudre.

OUI

NON

Vous permet-il de faire un **EFFET DE REPERAGE** ? C.-à-d. vous permet-il de vous autoévaluer en termes de compétences sur la thématique annoncée.

OUI

NON

LE TITRE

Voici quelques exemples de titres de formation empruntés sur les réseaux sociaux. Merci de faire votre marché pédagogique.

Lequel de ces titres :

- 1. Capte votre attention, est **ACCROCHEUR**.
- 2. Annonce un **BENEFICE APPRENANT**.
- 3. Permet un **EFFET DE REPERAGE**.

le concept de langage juridique clair

gestion et leardrship

pédagonumérique

la prise de parole en entreprise

comment découvrir des potentiels ?

comprendre chatgpt

comment exploiter au mieux l'ia ?

techniques de relaxation

crise, émergence et transitions

webinaire cartes des valeurs

courage rêvons webinaire atelier

formation réseaux sociaux

comment mieux vendre un service

Lorsque votre choix est fait, merci noter la formation choisie ICI

LE TITRE Analyse



Le Concept de langage juridique clair

Ce titre attirera certainement l'attention des personnes du secteur juridique (huissier de justice, avocat.e, juge etc.). En revanche, il ne donne aucune indication sur le/les bénéfices de la formation et donc, ne permet pas un effet de repérage.

TRANSFORMATION :

Evaluer la pratique du langage juridique clair des études d'huissier de justice pour une communication plus appropriée

Ce nouveau titre est purement imaginé pour le bienfait de ce défi

Gestion et leadership pédagonumérique

Le terme « Pédagonumérique » rendra curieux. Cependant, la curiosité est un état passager. Si le futur apprenant doit faire une recherche pour vérifier la signification de « Pédagonumérique », c'est perdu d'avancer ! Attention, à l'utilisation du jargon et/ou termes techniques dans un titre (ou les 2).

TRANSFORMATION :

Amorcer l'innovation et le changement en éducation en développant une posture de leader dans une perspective numérique.

Ce nouveau titre est purement imaginé pour le bienfait de ce défi

La prise de parole en entreprise

Face à l'abondance de propositions de formation dans ce domaine, si le titre n'est pas VENDEUR, ne SURPREND pas ou ne rend pas CURIEUX, la formation se perdra dans la masse. Si vous êtes dans un domaine où les propositions de formation sont nombreuses, il vous faudra faire la DIFFERENCE ! Ca commence EVIDEMMENT par le titre de votre formation.

TRANSFORMATION :

Communiquer avec présence, confiance & impact lors de vos prises de parole en entreprise.

Ce nouveau titre est purement imaginé pour le bienfait de ce défi

LE TITRE Analyse



Crise, émergence et transitions

De quoi parle-t-on ? A qui est destinée cette formation ? Les futurs apprenants ne sont pas dans la tête du concepteur. Attention, ce qui peut paraître une évidence pour vous en tant qu'expert.e NE l'est PAS forcément pour le reste du monde.

TRANSFORMATION :

Identifier l'impact de la polycrise mondiale sur la société française au regard de la Spirale Dynamique.

Ce nouveau titre est purement imaginé pour le bienfait de ce défi

Formation réseaux sociaux

La thématique de cette formation est tellement vaste et variée qu'il sera difficile pour le futur apprenant d'avoir un effet de repérage avec un tel titre. Attention de ne pas rédiger un titre trop vague qui pourrait induire l'apprenant en erreur sur ses attentes.

TRANSFORMATION :

Mettre en place une stratégie de communication pour des actions « Social Média » impactantes.

Ce nouveau titre est purement imaginé pour le bienfait de ce défi

Comprendre le ChatGPT

Certainement d'actualité ! Bien que votre thématique soit d'actualité, recherchée ou « à la mode », il est dangereux de supposer que les futurs apprenants s'engageront pour autant. Par exemple dans ce cas, le verbe comprendre est très mal choisi pour donner le ton et capter l'attention. L'apprenant a besoin de connaître le ROI sur son investissement (temps & argent). Comprendre ne le satisfera pas ! Il veut savoir ce qu'il sera capable de FAIRE !

TRANSFORMATION :

Se poser les bonnes questions pour une utilisation pertinente du ChatGPT dans son environnement professionnel.

Ce nouveau titre est purement imaginé pour le bienfait de ce défi

Exemple : Rédiger son titre

Ma formation – Mon titre actuel :

Comment mieux vendre un service

Identifier les bénéfices apprenants de la formation susmentionnée (minimum 4 bénéfices pour un présentiel – 2 pour un distanciel de 90 minutes)

Augmentation du CA/mensuel
Réduction par 2 du temps de prospection
Meilleure gestion des données (cible)
Gain du temps
Crédibilité du vendeur renforcée

Parmi les bénéfices identifiés, quel est celui qui offrira un ROI observable immédiat aux futurs apprenants ?

Augmentation du CA/mensuel

Traduire ce ROI par un verbe d'action (tâche) observable :

Augmenter son CA mensuellement

Quelle norme, outil, support, consigne, réglementation etc.. l'apprenant devra suivre/utiliser/appliquer pour performer cette tâche ?

Les 4 étapes du Cycle Facilitateur des Ventes CFV

Noter le nouveau titre (Verbe d'action + norme)

Augmenter son CA mensuellement grâce au Cycle Facilitateur des Ventes CFV.

**Exemple : Rédiger
son titre**

Ma formation – Mon titre actuel :

**Identifier les bénéfices apprenants de la formation susmentionnée
(minimum 4 bénéfices pour un présentiel – 2 pour un distanciel de 90
minutes)**

**Parmi les bénéfices identifiés, quel est celui qui offrira un ROI
observable immédiat aux futurs apprenants ?**

Traduire ce ROI par un verbe d'action (tâche) observable :

**Quelle norme, outil, support, consigne, réglementation etc.. l'apprenant
devra suivre/utiliser/appliquer pour performer cette tâche ?**

Noter le nouveau titre (Verbe d'action + norme)

LE PROGRAMME

Le programme est un résumé annonçant les éléments principaux ou les séquences de la formation. Il sera communiqué à plusieurs reprises :

- Au moment de l'annonce de la formation.
- Au début du support des apprenants sous forme de sommaire.
- Au moment de la pré communication (avant formation).
- Sur le site internet de l'organisme de formation/formateur.
- Etc.

Parce que le programme est la première chose que lisent un commanditaire ou un futur apprenant lorsqu'ils ouvrent le cahier des charges, visitent votre site ou reçoivent la pré communication, il est primordial d'en soigner la présentation.

A l'exception d'une prestation de quelques minutes (environ 20 minutes) dans une conférence/séminaire ou une webconférence, toute autre action de formation (webinaire, formation en présentiel, classe virtuelle, programme hybride, solution blended learning, micro learning etc.) devrait avoir un programme.

Le programme doit être homogène. C.-à-d. les éléments principaux ou séquences résumées ont la même forme. Ils commencent tous par un verbe d'action observable. Ils annoncent tous une bénéfice apprenant.

L'objectif d'un programme est de :

- Donner envie d'apprendre.
- Susciter l'intérêt sur les thématiques.
- Obtenir un engagement.
- Faire le lien entre les thématiques et son contexte professionnel.
- Rendre curieux.

Est-ce que votre programme de formation réponds positivement à l'objectif susmentionné ?


LE PROGRAMME

 Rédiger son programme en fonction de la durée de la formation en présentiel :

½ jour de formation	3 items résumant 3 séquences
1 jour de formation	5-6 items résumant les 5-6 séquences de la journée
Au delà de 2 jours	Un programme sera rédigé pour chaque journée de formation suivant les règles susmentionnées.

 Rédiger son programme en fonction la durée d'une classe virtuelle :

Classe Virtuelle de 60, 75 ou 90 minutes	3 items résumant le contenu de la CV.
---	--

 Rédiger son programme en fonction des épisodes compris dans une classe virtuelle (*une classe virtuelle d'une durée supérieure à 90 minutes sera séquencée en plusieurs épisodes*) :

Episodes de 60, 75 & 90 minutes	1 item résumant le contenu de chaque épisode.
--	--

Au regard de ces règles générales, quelle action devriez-vous entreprendre ?

LE PROGRAMME

Analyse

Quelques exemples :

Les exemples suivants ont été copiés par le rédacteur pour le bienfait de ce défi sur différents sites internet. La transformation de ces programmes n'engage uniquement le rédacteur de ce défi.

COMPRENDRE LES ENJEUX DES RÉSEAUX SOCIAUX

- Cibler les bons réseaux sociaux
- Comprendre le vocabulaire
- Comprendre l'intérêt des réseaux sociaux
- ETC.

Ce programme ne renforce pas la crédibilité du concepteur/formateur. C'est trop générique. Rien n'est spécifique, évaluable et observable. Il est difficile de saisir les bénéfices apprenants et/ou les indispensables à apprendre.

La difficulté avec un tel programme c'est le verbe « Comprendre ». Ce verbe rend le programme flou et générique. Mon conseil, remplacer ce verbe par un verbe d'action observable. Comme on peut le constater dans le programme transformé, en utilisant des verbes d'action observable le programme s'oriente immédiatement sur des bénéfices apprenants. Ce sera plus facile pour l'apprenant de faire le lien avec son contexte professionnels et ses compétences actuelles.



IDENTIFIER LES ENJEUX DES RÉSEAUX SOCIAUX :

- Cibler les bons réseaux sociaux en fonction de son environnement professionnel.
- Adapter un vocabulaire clair et impactant.
- Identifier l'intérêt des réseaux sociaux pour son OF, entreprise etc.
- ETC.

Mes notes :

LE PROGRAMME

Analyse

Quelques exemples :

COMPRENDRE LA COMPLEXITÉ ET LA DYNAMIQUE DE LA COMMUNICATION

.Les principes fondamentaux de la communication

- Informer n'est pas communiquer
- La communication interpersonnelle
- Les effets du message
- Les réactions émotionnelles
- L'affirmation
- etc

Dans ce programme, le concepteur/formateur/OF ont choisi de décrire les différentes parties du programme par des titres. Malheureusement, ces derniers n'annoncent pas des bénéfices apprenants. Il est difficile de déceler l'apprentissage à réaliser. Ce programme ressemble plus à un sommaire d'un manuel qu'à un programme de formation évaluable et observable.



Pour obtenir un programme pertinent qui donne envie d'apprendre et qui annonce des bénéfices, le bon à savoir et le bla-bla doivent être éliminés ! Pour cela, il est nécessaire de différencier le contenu indispensable pour centrer le programme sur des bénéfices apprenants. Un programme est rédigé à partir des indispensables.

S'approprier la complexité et la dynamique de la communication.

Mes notes :

LE PROGRAMME

Analyse

Quelques exemples :

Formation de formateurs

- Les principes de conception et de préparation d'une séquence pédagogique
- Le fonctionnement d'une séquence pédagogique
- Les fonctions de l'animation
- Les différentes méthodes pédagogiques et les mécanismes de l'apprentissage
- Les techniques pédagogiques et leurs usages en situation de formation
- Les enjeux et outils de l'évaluation

Dans ce programme, le concepteur/formateur/OF ont choisi de rédiger le programme à partir des titres des séquences. Ce programme ressemble plus à un sommaire d'un manuel qu'à un programme de formation évaluable et observable. La difficulté pour l'apprenant sera d'identifier exactement ce qu'il sera capable de faire à la fin de la formation. Sera-t-il capable de faire une conception, d'animer une formation ou rien de tout cela ?



Cette rédaction est loin d'être inadaptée mais il manque pour chaque item le bénéfice apprenant pour donner l'envie, pour rendre curieux et pour répondre à la question précédente. Cependant, bcp d'OF et de formateurs choisissent cette formulation pour faciliter le transfert du programme dans le support de formation (sommaire).

Formation de formateurs

- Les principes de conception et de préparation d'une séquence pédagogique – **Bénéfice Apprenant.**
- Le fonctionnement d'une séquence pédagogique - **Bénéfice Apprenant.**
- Les fonctions de l'animation **Bénéfice Apprenant.**
- Les différentes méthodes pédagogiques et les mécanismes de l'apprentissage - **Bénéfice Apprenant.**

Mes notes :

LE PROGRAMME

Analyse

Exemple Formation Eureka ! (Présentiel) :

Jour 1

- Identifier les indispensables de son contenu pour baser les séquences de formation sur les Bénéfices Apprenants (Matrice des priorités).
- Donner le ton de sa formation dans les 15 premières minutes (21 activités d'ouverture à découvrir).
- Rédiger des Objectifs Pédagogiques Séquentiels en termes de compétences pour susciter l'intérêt (Modèle TCN).
- Concevoir une séquence de formation engageante et participative à l'aide du Cycle d'apprentissage.

Jour 2

Ce programme de 2 jours présente les séquences de formation et annonce les bénéfices apprenants (curiosité), des normes pour susciter l'intérêt des plus expérimentés et des « take away » (surprise) tout en faisant le lien avec le contexte professionnel.

Autre exemple Formation Eureka ! (Distanciel) :

Episode 1 : Rédiger des défis pédagogiques à partir des indispensables identifiés pour centrer l'apprentissage en ligne sur les bénéfices apprenants.

Episode 2 : Créer une ouverture, une clôture... pour obtenir une animation fluide, fun, plaisante et apprenante en ligne.

Episode 3 : Concevoir le séquençage et les séquences de formation basées sur les indispensables à l'aide du C.P.A (modèle de conception).

Episode 4 : Ajouter du panache à vos épisodes grâce aux outils de prise de notes et aux slides interactives.

Episode 5 : S'appropriier la plateforme TEAMS à faciliter vos animations.

Ce programme dispensé en distanciel est le programme complet d'une classe virtuelle séquencée en 5 épisodes. Il permettra à l'apprenant d'identifier ses besoins et évaluer son écart de performance. Tout est évaluable et observable pour donner l'envie aux apprenants d'apprendre, de participer et de collaborer.

Mes notes :

**Rediger le
programme**

Mon programme actuel :

Mon programme transformé :



Envoyez votre titre et programme rédigés à christophe@eurekafr.com pour obtenir un feedback personnalisé dans les 48h à 72h avant de le publier ou de le proposer à vos apprenants.