Réaliser ses webinaires professionnels

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : AWB - Prix 2024 : 1 340€ HT

Le webinaire est un mode de réunion collective professionnel largement diffusé aujourd'hui. Cette formation vous permettra de réaliser des webinaires professionnels de qualité, quels que soient vos sujets : développement commercial, promotion marketing, événements associatifs et syndicaux, foires et salons.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Concevoir des webinaires : scénarisation, casting animateurs et intervenants

Associer un rétroplanning à partager avec tous les acteurs d'un webinaire

Produire ses webinaires

Faire la promotion de ses webinaires, notamment via une communication sur les réseaux sociaux et des vidéos de teasing

Faire la post production des vidéo-replays de ses webinaires

TRAVAUX PRATIQUES

75 % des parties pratiques sont constituées d'exercices et de cas réels. Les sujets de webinaires sont ceux amenés par les participants.

PARTICIPANTS

Toute personne amenée à animer un webinaire dans le cadre professionnel.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 01/2023

1) Concevoir ses webinaires

- Comprendre la différence entre vidéo réunion et webinaire.
- Définir le duo : objectifs webinaire et cible.
- Distinguer les webinaires « one shot » et les webinaires par épisodes.
- Optimiser la préparation des webinaires avec les intervenants.
- Appréhender les composants techniques d'un webinaire.
- Construire le rétro planning d'un webinaire.
- Faire la checklist des éléments à ne pas manquer.

Travaux pratiques : Concevoir un webinaire de A à Z avec la construction d'un retroplanning. Ce webinaire fera ensuite l'objet d'une réalisation « webinaire en grandeur réelle » le deuxième jour de la formation.

2) Produire ses webinaires

- Organiser un scénario et un casting d'un webinaire type.
- Animer avec dynamisme : posture, voix et support.
- Construire son déroulé et ses supports de webinaire.
- Prévoir les actions post-webinaires.

Travaux pratiques : Configuration webinaire et test à blanc webinaire avec tous les acteurs impliqués.

3) Faire la promotion de ses webinaires

- Soigner ses invitations : les bonnes pratiques pour susciter l'intérêt des destinataires.
- Promouvoir ses webinaires.
- Utiliser une billetterie en ligne pour les inscriptions.

- Bien qualifier sa cible : les règles efficaces.
- Choisir un titre évocateur : les astuces à privilégier.

Travaux pratiques : Promotion d'un webinaire via LinkedIn ou Facebook (avec vidéo de teasing). Construire un emailing de confirmation du webinaire aux inscrits avec le lien du webinaire.

4) Maîtriser le montage vidéo du replay de ses webinaires

- Faire l'export des fichiers/
- Maîtriser la complémentarité des différentes pistes de montage.
- Mettre en ligne des replays.
- Diffuser des replays vers les participants et/ou des non participants.

Travaux pratiques : Montage d'un replay vidéo webinaire à partir des rushs vidéo du webinaire. Diffusion sur YouTube/LinkedIn et Facebook.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2024 : 03 juil., 24 oct.