

FORMAZIONE FORMATORI

DALL'AULA AL WEBINAR

DATA: | GENNAIO 2021

ZOOM SUL WEBINAR

Formazione online
meglio che dal vivo

PERCORSO FORMATIVO

DALL'AULA AL WEBINAR

Come mantenere l'efficacia, la leggerezza e l'interattività dei corsi nati per l'aula quando vengono trasferiti sulle piattaforme online

ZOOM SUL WEBINAR

Per un formatore passare dal tenere i corsi in presenza al tenerli via webinar è un totale stravolgimento professionale, soprattutto per chi è più interattiva/o.

Il cambiamento è più profondo di quello che poteva sembrare prima che i webinar da comprimari marginali della formazione diventassero protagonisti.

Il percorso si pone l'obiettivo di accompagnare il formatore professionista, in particolare il freelance, lungo tutto il percorso del cambiamento per poter rapidamente riconquistare fatturato, efficacia e efficienza.

Il percorso formativo parte da una disamina tecnica delle possibilità offerte dalle piattaforme webinar e delle diverse tecnologia che possono supportare il formatore, prosegue esaminando le differenze tra progettazione didattica per corsi in presenza e in remoto, con un approfondimento sulla tipologia e qualità del materiale visivo adatto alla situazione.

A questo punto vengono affrontati due temi largamente ignorati dalla serie di informazioni sullo smart working reperibili in rete: come preservare la salute del formatore e dei partecipanti insidiata dall'immobilità tipica del lavoro al computer e si conclude con un approfondimento sull'uso della formazione come supporto e stimolo commerciale per l'offerta di consulenza e su come offrire la formazione online che tanto soffre dei pregiudizi nati dalla larga offerta di prodotti inadeguati erogati da professionisti che ancora non hanno risolto l'adeguamento a questo nuovo media di formazione.

Il percorso formativo "**DALL'AULA AL WEBINAR**" è composto da 6 moduli.

MODULO 1 LA TECNOLOGIA

- La preparazione della postazione
- Piattaforme di formazione a distanza, differenze e peculiarità
- Introduzione a metodi e strumenti gratuiti ed a pagamento per la formazione a distanza
- Il cloud ed i vantaggi per una formazione meglio che dal vivo.
- Un caso studio

MODULO 2 WEBINAR DESIGN

- Conoscere metodi e strumenti che consentono l'analisi della composizione e delle aspettative di un gruppo prima o durante il webinar
- Comunicare in video, il non verbale e la webcam, uso della voce e dei microfoni, i contenuti adatti
- Conoscere o approfondire e applicare le metodologie necessarie alla ri/progettazione
- Catturare e mantenere l'attenzione, la salute fisica e l'energia di partecipanti e formatore
- Esaminare le diverse fasi del corso nella versione online: analisi del gruppo, apertura, sviluppo (esercitazioni, giochi, simulazioni, role play) , chiusura e raccolta dei feedback

MODULO 3 PRESENTARE I CONTENUTI

- Il ruolo dei materiali visivi nei webinar
- Costruire la User Experience: mantenere l'attenzione e farsi ricordare
- La progettazione dei contenuti: strutture logiche, forme comunicative, linguaggio
- La progettazione grafica: dalle scelte di fondo (layout, colori, font) alla composizione di elementi testuali, visivi, multimediali, alla visualizzazione di dati e informazioni
- Gli errori da evitare nelle slide per i webinar
- Strumenti e risorse utili

MODULO 4 SALUTE e WEBINAR

- Salute e Sicurezza applicata alla formazione;
- D.Lgs. 81/08 - Obblighi e rischi Sovraccarico Biomeccanico
 - Posture
 - Pause
 - Esercizi per arti superiori, occhi e rachide
- Come trasformare la formazione della sicurezza
- Videoconferenza vs Webinar
 - Sfruttare le potenzialità dell'online - lavori di gruppo, lavagne interattive, ecc
 - Chat vs Parlato
- Ogni quanto fare le pause: pausa caffè, pause esercizi
- Come cambia la vita del partecipante

MODULO 5 VENDERE CONSULENZE

- Vendere consulenze per "negati della vendita": l'Effetto Domino
- Lo scopo di un webinar per vendere e gli errori da evitare
- La grande differenza tra il webinar per formare e il webinar per vendere consulenze: il "perché ora"
- I 3 package della "propria conoscenza" per progettare cosa offrire
- B2B: Le 4 famiglie di benefici in cui investono le aziende per avere il loro interesse
- Il Metodo a ingegneria inversa per scegliere gli argomenti del webinar che vende consulenze
- Caso Studio: il processo LinkedIn che ha generato 500 partecipanti, facilmente replicabile
- Come chiudere il webinar per continuare la conversazione in privato
- Strumenti e risorse utili

MODULO 6 VENDERE WEBINAR

- Come cambia la percezione del valore della formazione nel cliente
- Il valore del contenuto formativo online è pari a quello in aula
- Come vendere il webinar e a chi
- Valorizzazione economica del corso online: a modulo o a ore
- Redazione e presentazione dell'offerta commerciale
- Negoziazione e gestione delle obiezioni

CORSO COMPLETO - VOUCHER REG. LOMBARDIA

CORSO COMPLETO - 40 ore di Formazione ed esercitazioni
EROGATO DA ENTE ACCREDITATO Regione Lombardia
VOUCHER - rimborso nei limiti e modalità previsti dalla
Regione Lombardia per utilizzo Fondo Sociale Europeo

€ 2.000

MODULI SINGOLI

MODULI FORMATIVI ACQUISTABILI SINGOLARMENTE
EROGATI DIRETTAMENTE - Voucher non fruibili
GARANZIA SODDISFATTI O RIMBORSATI

€ 160 per modulo

CORSO COMPLETO - TESTIMONIAL EDITION

CORSO COMPLETO - Formazione ed esercitazioni
ACCADEMY - un anno di iscrizione gratuita inclusa
ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE + LIBRO OMAGGIO
EROGATO DIRETTAMENTE - Voucher non fruibili
GARANZIA SODDISFATTI O RIMBORSATI

€ 450

SOLO 10 POSTI

ZOOM SUL WEBINAR

COSA SIGNIFICA "TESTIMONIAL EDITION"

Questa è la prima edizione del corso **DALL'AULA AL WEBINAR**, ed abbiamo deciso di offrire questa opportunità ai **primi 10 iscritti**.

Poi applicheremo il prezzo intero.

Al termine del corso ci lascerai la tua **testimonianza** onesta e sincera, che ci autorizzerai ad utilizzare per il nostro materiale di marketing.

GARANZIA "SODDISFATTI O RIMBORSATI"

Non vogliamo avere partecipanti insoddisfatti che frequentino solo perché oramai hanno pagato.

Pertanto, se dopo aver fruito il 20% del corso (o del modulo) ci dirai - onestamente - che non fa per te o che non ti soddisfa, verrai **totalmente rimborsato**.

[TESTIMONIAL EDITION e GARANZIA non sono compatibili con utilizzo voucher](#)

CONTATTI

mail - autori@zoomsulwebinar.it

whatsapp - 02 5656 6498

videocall - www.calendly.com/emmetre