

360Learning publie un nouveau livre blanc sur la digitalisation d'un organisme de formation



COMMENT DIGITALISER L'ACTIVITÉ
DE MON ORGANISME DE FORMATION

360Learning

Chaque jour, les équipes de 360Learning sont au contact de nombreux centres de formation de toutes tailles : près de 2500 par an. Dans ce nouveau livre blanc, nos consultants livrent leurs expériences, les bonnes pratiques, les conseils et les solutions pour digitaliser efficacement un organisme de formation.

[Télécharger le livre blanc](#)

Le digital est une demande du marché, et constitue ainsi aujourd'hui un réservoir de croissance majeur pour les organismes de formation.

Mais répondre à la demande du marché en matière de formation digitale est un vrai challenge : comment l'articuler aux pratiques présentiels qui restent le coeur de la formation ? Comment vendre ces formations mixtes ? Quels tarifs, quelles méthodologies ? Comment s'organiser, et organiser le travail avec son client pour le satisfaire pleinement ? Comment fidéliser ses clients et faire croître son activité grâce au digital ?

Les entreprises comme les particuliers recherchent des solutions pour apprendre à distance. Deux bénéfices sont essentiellement recherchés à travers les dispositifs digitaux. Une mesure chiffrée du niveau de la progression et de l'implication. En présentiel, aucun chiffre ne permet d'évaluer ces trois facteurs essentiels de la formation. Une simplification logistique et les économies qui s'ensuivent : hôtels, trains, réservation de salles, etc. Néanmoins, le elearning a mauvaise réputation sur le plan de la pédagogie : la solitude de l'apprenant, le manque d'interactivité, l'absence de suivi individuel, le peu de mise en pratique concrète qu'il permet, les formats répulsifs avec animations et mascottes... Le Elearning est considéré comme « froid » : l'apprenant est seul face à son ordinateur, sans aucune interaction possible avec un formateur ou un autre stagiaire.

Ce livre blanc indique comment créer des formations digitales qui délivrent ces 2 bénéfices, tout en étant attractives sur le plan pédagogique. Puis comment prospecter et les vendre. Enfin, il décrit l'organisation des rôles au sein de la structure de formation.

[Télécharger le livre blanc](#)

Contact 360Learning

Service Presse - 360Learning

press@360learning.com

01 80 49 12 95