Le 13 novembre 2026
MOD_2021209

Formation ANIMER UN WEBINAR : Préparer et animer un webinaire pour attirer de nouveaux clients

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Responsable commercial, commerciaux en BtoB, responsable marketing ou chargé de communication, professionnel de la formation.
Plus généralement, des professionnels souhaitant développer leurs portefeuilles de clients en attirant des prospects.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.
Une maîtrise des outils informatique et des bases sur les enjeux de la commercialisation sont un plus.

Objectifs pédagogiques

- Paramétrer et optimiser son webinaire à travers un outils dédié *(Livestorm)*
- Définir des thématiques ambitieuses et médiatiser son évènement
- Maitriser les clefs d'une animation réussie et convaincante

A l'issue de cette Formation Animer un Webinar, vous serez en mesure de créer, paramétrer et médiatiser votre webinar afin maximiser les retours et transformer des prospects participants en futurs clients convaincus de votre expertise professionnelle.

Description / Contenu

Temps 1 : Concevoir et médiatiser votre webinar

- Enjeux et atouts des webinars
- Les différentes plateformes pour réaliser votre webinar : choisir son outils de webinar

- Paramétrage de l'outil (Focus Livestorm) : Appréhender la partie technique et les fonctionnalités proposées
- Définir ses objectifs opérationnels
- Délimiter une cible et la ligne éditoriale
- Préciser l'objectif pédagogique et opérationnel attendu
- Scénariser son support pour convaincre les participants
- Définir les séquences et rédiger le contenu en fonction de vos objectifs
- Médiatiser votre webinar pour attirer votre cible
- Rédiger un support/présentation impactante et pertinente

Temps 2 : Animer un webinar et mesurer son impact
Accompagnement pour votre premier webinar avec mise en situation réelle

- Animer son webinar pour capter l'attention
- Bien démarrer son atelier maitriser le tempo et respecter le temps imparti
- Conclure en atteignant ses objectifs
- Prolonger les effets du webinar et recueillir les fruits de votre action
- Après le webinar : transformer votre auditoire en futur client et prolonger le dialogue
- Mesurer l'impact et l'efficacité de votre action par l'analyse des statistiques

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Préparer et Construire un Webinar
- Paramétrer et optimiser son webinaire à travers un outils dédié
- Définir des thématiques ambitieuses et médiatiser son évènement
- Maitriser les clefs d'une animation réussie et convaincante

Modalités pédagogiques

- Formation Animer Un Webinar avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie

- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)

Voici des témoignages de participants à cette formation Animer Un Webinar :

- J'ai apprécié "la formation action, avoir un retour sur la création que nous avions à faire" Eloi L - Janvier 2022
- "Brice sait mettre à l'aise et par ses différentes expériences donnent des éléments rapidement opérationnel" Eloi L - Janvier 2022
- "Très bonne animation et formateur clair et agréable" Carole J - Janvier 2022
- "Bonne animation, a su créer une bonne dynamique de groupe, pas si facile à distance. des propos clairs et illustrés / clarté et convivialité du formateur, le fait de travailler sur des exemples concrets lors de la deuxième séance" Marie JR - Janvier 2022
- "Merci à Brice pour sa disponibilité et de veiller à ce que l'apprentissage se passe bien et se réalise avec satisfaction" Brigitte L - Mars 2022

- "La patience et la bienveillance du formateur / Très pédagogue et patient, très agréable et compréhensif !" Romane P - Mars 2022
- "La disponibilité du formateur, la qualité du contenu et des échanges, la mise en pratique la deuxième journée" Marie FC - Mars 2022

Découvrez nos thématiques sur la Formation Marketing de Contenu
- Notre formation Content Marketing et Brand Content
- Notre formation Inbound Marketing
- Notre formation Rédaction Web