ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 5 - number 144 Wednesday 3 february 2021

Come convincere a 'investire' nel tuo corso online

Perché dovrebbero scegliere proprio il tuo corso online? L'eLearning è in crescita ma ciò vuol dire che bisogna farsi spazio fra la concorrenza: come farsi notare?

L'eLearning va di moda. Ma non si tratta di una moda passeggera. La pandemia di COVID-19 ha reso necessario e poi ha mostrato l'utilità della formazione online. Ovviamente, questa tendenza ha portato a incrementare l'offerta anche se, non sempre, i corsi sono all'altezza delle aspettative.

Perché un potenziale studente dovrebbe scegliere proprio il tuo corso? Il tuo obiettivo è quello di trasformare il tuo percorso di formazione in un "bestseller"? Ecco qualche consiglio per convincere i corsisti a "investire" nel tuo corso online:

1. Conoscere il pubblico

Cosa sta cercando il tuo target? Questa è la domanda principale per poter attrarre i potenziali studenti verso il tuo corso. Quali sono le loro aspettative? Quali sono le loro modalità di apprendimento? Conosci il tuo pubblico e saprai anche come soddisfare le sue necessità.

2. Scegliere un tema di interesse

Il tuo corso online può essere pensato fin nei minimi dettagli, ma il tema dev'essere d'interesse per un numero minimo di persone. Se da una parte è possibile sfruttare le nicchie che ancora non sono state esplorate, dall'altro è essenziale fare ricerche accurate per capire se c'è sufficiente domanda per poter trarre benefici dalla progettazione e dalla vendita del corso.

3. Chiarire gli obiettivi

A nessuno piace perdere tempo e denaro, per questo, chi vuole investire nella formazione online deve avere la possibilità fin da subito di capire quali sono gli obiettivi del corso online. Quali capacità acquisiranno entro la fine del percorso? Il tuo corso darà un valore aggiunto al loro curriculum?

4. Interattività per evitare la noia

Annoiare gli studenti è un errore imperdonabile. Per questo, è importante, fin dai primi momenti, dalla presentazione del corso, dimostrare che il percorso sarà coinvolgente. Uno dei modi migliori per poter ottenere questo risultato è quello di usare l'interattività per "movimentare" le modalità di apprendimento.

5. Evitare il sovraccarico cognitivo

Il microlearning è tendenza. Tuttavia, ciò non vuol dire inserire un grande contenuto in un mini corso. Il risultato, in questo caso, sarebbe il sovraccarico cognitivo e la frustrazione degli studenti che, con molta probabilità abbandonerebbero il corso immediatamente. Concentrati sull'organizzazione del corso, dando priorità ai contenuti più importanti e guidando lo studente nel suo percorso di formazione.

6. Corso esteticamente accattivante

Anche l'occhio vuole la sua parte. Durante la fase di progettazione è fondamentale non dimenticare gli elementi grafici e l' uso dei colori all'interno della piattaforma per poter trasmettere agli studenti l'idea di un percorso di formazione serio, user-friendly ed esteticamente accattivante.

7. Mostrare i benefici a livello aziendale

Le aziende sono uno degli investitori migliori per il mondo dell'eLearning. Perché un'azienda dovrebbe scegliere il tuo corso? Cosa puoi trasmettergli? È necessario dimostrare che il tuo corso online sarà più breve ma anche più economico rispetto ai corsi di formazione tradizionali. Non solo. Il corso deve assicurare una migliore formazione e, di conseguenza, il raggiungimento degli obiettivi dell'azienda.