

CRÉER UNE FORMATION EN LIGNE

mon Odyssée Entreprendre®

Isabelle CHAM

Business mentor & coach - entrepreneure

Valorisez votre expertise à travers un
business indépendant et prospère



© *mon* Odysée Entreprendre 2018-2019

www.isabellecham.com

Demandes à adresser à :
contact@isabellecham.com

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés à tous les pays. Isabelle Cham, l'auteure, autorise la reproduction d'un exemplaire de ce livret pour usage personnel. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdites à des fins commerciales. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.



Introduction

Aujourd'hui un moyen très performant de dégager ses premiers revenus sans investissements lourds est de transformer ses compétences en formations en ligne.

Ces formations peuvent être un moyen de fidéliser, de conquérir de nouveaux clients, de former des clients, d'informer vos membres, etc.

Aujourd'hui
C'est un moyen très
efficace pour construire
votre influence et votre
crédibilité sociale

Parce que vous n'êtes ni dans l'auto-proclamation ni dans la vente directe. Vous apportez de la valeur et la preuve de votre expertise, ce qui est un moyen très efficace de vendre et de montrer votre attachement à apporter avant tout de la valeur à vos clients et prospects.

Bien sûr il y a de la préparation et un peu de travail mais nous allons voir ici quoi faire, comment être efficace et gagner du temps mais surtout comment avoir de l'impact.

La seule chose dont vous avez
besoin c'est de votre expertise !

Sommaire

- * Les avantages
- * Comment utiliser et adapter vos cours en fonction de votre audience
- * Comment trouver vos thèmes
- * Quelles décisions vous devez prendre avant de vous lancer
- * Que mettre dans vos formations et comment structurer votre contenu

Avantages
des @formations

- ❑ C'est simple à mettre en place
- ❑ Cela ne demande pas de matériel sophistiqué
- ❑ Rapide à mettre en ligne avec le bon processus
- ❑ Ne coûte pas cher du tout à créer ou mettre en ligne
- ❑ On peut réutiliser la matière créée de différentes manières

Comment

Comment utiliser vos @formations

- ❑ Certaines formations ont plus de succès que d'autre
- ❑ Mais tous les cours doivent d'abord être une véritable expérience pour vos prospects, clients, audience ciblées

Comment tirer partie de vos @formations

- ❑ Construire une liste membres, abonnés, prospects
- ❑ Préparer un lancement ou compléter un service déjà offert
- ❑ Développer une stratégie « invités » (guests) pour un club VIP
- ❑ Faire des formations produits plus poussées (Masterclasses)
- ❑ Offrir des bonus lors de la publication de livres ou de programmes
- ❑ Tester une idée (3 jours de cours pour l'instant qui vous permettent d'obtenir de l'information sur vos cibles, avant de développer une master class)
- ❑ Maintenir de l'engagement auprès de vos membres, abonnés, partenaires, clients existants
- ❑ Former vos ressources vives et les fidéliser (employés, partenaires, associés, affiliés, etc.)
- ❑ Enrichir votre domaine en faisant intervenir des spécialistes

Ces formations peuvent être gratuites ou partiellement gratuites (par exemple la première est gratuite et les suivantes payantes).

Mais ici partons du principe qu'elles sont un moyen pour vous de réaliser du chiffre d'affaires d'engagement pour votre activité.

En résumé, les
@formations permettent
d'engager ou de fidéliser
efficacement vos audiences
et d'affiner les besoins de
votre marché.

Comment trouver
vos thèmes

Les @formations doivent vous servir soit :

1

A engager une conversation avec vos prospects/clients/employés/partenaires...

Car en leur offrant de la valeur vous pouvez en apprendre sur eux et leurs besoins et adapter vos produits à cette demande de manière très flexible.

2

Comblen le déficit d'informations de vos clients sur vos produits ou de compétences pour vos employés ou partenaires

Là encore vous le faites d'une manière très appropriée, sans culpabiliser votre auditoire sur ses manques, et il vous en sera redevable, même s'il paye votre formation !

A condition que
la qualité soit
au rendez-vous !

3

Occuper les espaces où votre concurrence est absente ou faible pour tirer un avantage concurrentiel

Les @formations peuvent vous aider à aller chercher des niches de clientèles qui peuvent être insuffisamment servies par vos concurrents. C'est un très bon moyen pour vous de communiquer, tout en amenant vos prospects à s'intéresser à vos propositions de valeur.

Vis-à-vis de vos prospects vous pouvez parfaitement réaliser des enquêtes en ligne au départ, sur les médias sociaux en particuliers en posant la question : « quel est votre principal problème vis-à-vis de l'utilisation de telle ou telle méthode/solution/gamme de produits/ etc. »

Vous pouvez ainsi apporter une réponse pertinente à partir de votre compétence et de votre expertise, tout en véhiculant vos valeurs, vos engagements, vos prises de position, comme nous l'avons étudié dans les chapitres précédents.

Mais avant de vous engager dans la création de votre @formation vous devez vous poser la question suivante :

**Pourquoi voulez-vous
créer ce cours ?**

- ❑ Donner une information ?
- ❑ Aider votre client à changer d'habitude ?
- ❑ Transmettre une compétence ou un savoir ?
- ❑ Faire adhérer à un nouveau produit par des cas pratiques, des recettes, des exemples ?
- ❑ Faire passer une idée A avant une idée B ?
(par exemple pour préparer un lancement produit plus important dans 6 mois ?)

- ❑ Donner une information : ➡ régulièrement, de temps en temps, épisodiquement ?
- ❑ Aider votre client à changer d'habitude : ➡ tous les jours pendant une période ?
- ❑ Transmettre une compétence ou un savoir : ➡ à l'aide de vidéos pas à pas pendant une semaine ?
- ❑ Faire adhérer à un nouveau produit par des cas pratiques, des recettes, des exemples : ➡ Avez-vous une période en tête, un timing avant lancement ?
- ❑ Faire passer une idée A avant une idée B : ➡ ...



Que faire avant
de vous lancer

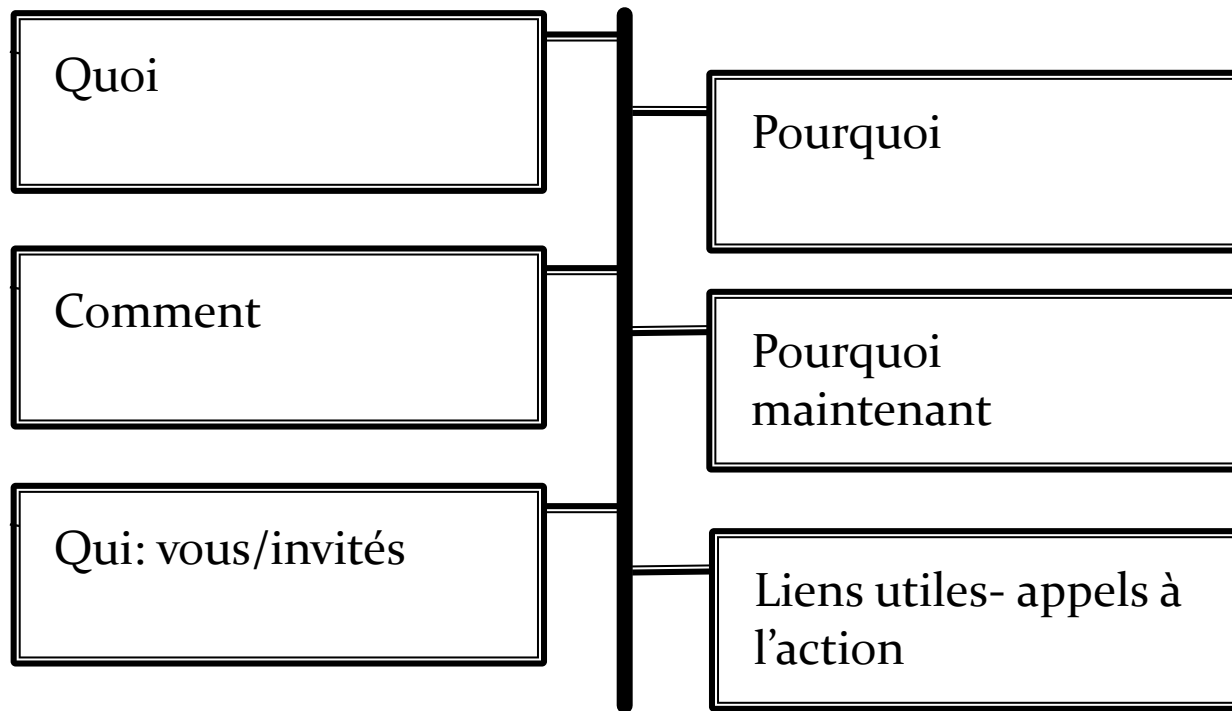
Votre check list avant de vous lancer. Décidez si :

- ❑ Formation gratuite, semi gratuite ou totalement payante
- ❑ Contenu : texte, vidéo, audio, mixte
- ❑ Comment récolter les retours de vos auditeurs
(Créer un appel à l'action après chaque formation)
- ❑ Périodicité éventuelle de vos @formations
(commencez progressivement !)
- ❑ Mode de livraison de vos @formations

Le contenu

- ❑ Pour construire votre contenu, utilisez le mind-mapping, type Goggle (gratuit et en ligne) pour être surtout logique dans vos présentations
- ❑ Auditer votre écosystème pour connaître les besoins réels
- ❑ 3 points par cours, un appel à l'action et des exemples
- ❑ Éliminez tout ce qui est superflu, tout ce qui n'aide pas la personne (utilisez ce qui n'est pas utile, ailleurs, dans vos posts par exemple)

- ❑ Structurer votre présentation toujours de la même manière lorsque vous créez une série par exemple



- ❑ Chaque fois que vous affirmez quelque chose, donnez un exemple, une illustration, un témoignage, une preuve. La personne comprend plus vite et elle a moins tendance à décrocher
- ❑ Ne dépassez pas 25 minutes par module/leçon
- ❑ Répétez au moins 3 fois, le message principal : c'est-à-dire souvent, le message en lien avec l'intention que vous avez en offrant ce cours : changer une habitude, combler un déficit d'information, préparer un lancement, etc.

Créez ensuite votre contenu !



Montrez votre valeur
en créant de la valeur !