

PROGRAMME DE FORMATION

Créer un écosystème marketing pour développer son entreprise

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable d'identifier son client idéal afin de lui proposer son offre de produit ou service

Être capable de créer un message marketing dont l'impact est mesurable

Être capable de comprendre et utiliser les principaux réseaux sociaux pour délivrer son message marketing

Être capable de créer une stratégie de contenus marketing pour créer des opportunités de contact avec son futur client idéal

Être capable de créer une campagne publicitaire afin de générer des prospects qualifiés et les transformer en client

Être capable de présenter une offre de vente efficace avec des outils de mesure de cette efficacité

Être capable d'automatiser sa prospection afin de générer un chiffre d'affaire stable et prévisible

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnel du Bien-être immatriculés proposant des programmes d'accompagnement en ligne en 1/1 ou en groupe

PRÉ-REQUIS

Parler, comprendre, lire et écrire le français - Disposer d'un ordinateur et d'une connexion à Internet

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

La durée de la formation en ligne est de **25 heures d'apports théoriques** en vidéo et de **20 sessions de coaching** pour un total de **45 heures**!

LIEU DE LA FORMATION

Formation à distance, depuis un ordinateur ou tablette (smartphone déconseillé pour des raisons d'ergonomie)

CONTENU DE LA FORMATION

Module 0 : Maîtriser l'utilisation de la formation en ligne et le suivi administratif

o BIENVENUE

Chapitre 1 : Maîtriser l'apprentissage en ligne

Chapitre 2 : Suivre le Plan d'Action préparé

Chapitre 3 : Apprendre à Apprendre

Chapitre 4 : Gérer le suivi administratif

Chapitre 5 : QCM d'évaluation du module

Chapitre 6 : Résultats de l'évaluation

Module 1 : Identifier son client idéal et comprendre ses besoins pour créer un message marketing impactant

Chapitre 1 : Définir son positionnement

Chapitre 2 : Comprendre les couleurs relationnelles

Chapitre 3 : Définir son avatar client idéal (les audiences)

Chapitre 4 : Répondre à la demande de son audience

Chapitre 5 : Les 5P de votre message :

Chapitre 1 : Problématique précise du client

Chapitre 2 : Peurs, Freins à l'action du client

Chapitre 3 : Perspective de résolution de la problématique client

Chapitre 4 : Plan d'action

Chapitre 5 : Projection Positive

Chapitre 6 : Le Voyage du héros

Chapitre 7 : Créer son message

Chapitre 8 : QCM d'évaluation du module

Chapitre 9 : Résultats de l'évaluation

Module 2 : Maîtriser l'usage des réseaux sociaux pour renforcer et mesurer l'impact de son message

o INTRODUCTION

Chapitre 1 : Utiliser les réseaux sociaux et maîtriser leur fonctionnement

Chapitre 2 : Se créer les bonnes habitudes de travail

Chapitre 3 : Créer rapidement de l'interaction et de l'engagement

Chapitre 4 : Structurer son contenu pour le rendre encore plus captivant

Chapitre 5 : Tirer le meilleur de Facebook

Chapitre 6 : Comment créer l'urgence avec Instagram

Chapitre 7 : Comment développer un réseau grâce à LinkedIn

Chapitre 8 : Investir sur YouTube

Chapitre 9 : Boostez votre visibilité sur TikTok et l'IA

Sch 1 : Avant de vous lancer

Sch 2 : Prompt Super IA

Sch 3 : Télécharger votre copie de Magic Hashtags

Sch 4 : Submagic.co

Sch 5 : Bonus 1 Copilot Assist

Sch 6 : Bonus 2 : B-Rolls Impact

Sch 7 : Bonus 3 : La stratégie cacahuète

Sch 8 : Bonus 4 : La checkliste matériel

Chapitre 10 : Gratuit vs Payant : Comment monétiser son contenu pour vendre plus

Chapitre 11 : Optimiser son temps quand on est entrepreneur (Matrice Eisenhower)

Chapitre 12 : QCM d'évaluation du module

Chapitre 13 : Résultats de l'évaluation

Module 3 : Comment Vendre en étant Impactant et humain .

o INTRODUCTION

Chapitre 1 : Vendre le résultat plutôt que le produit

Chapitre 2 : Les 4 éléments de l'équation de valeur

Chapitre 3 : 5 étapes pour la création de ton offre irrésistible

Chapitre 4 : Créer la promesse de ton offre

Chapitre 5 : Créer ta méthodologie unique

Chapitre 6 : Nomme ton offre en suivant ces 5 axes

Chapitre 7 : Assembler les éléments et créer ton offre

Chapitre 8 : Créer la présentation de son offre

Chapitre 9 : QCM d'évaluation du module

Chapitre 10 : Résultats de l'évaluation

Module 4 : Créer des opportunités de contact avec son futur client idéal

o INTRODUCTION

Chapitre 1 : Pitcher son Lead Magnet

Chapitre 2 : L'Ebook : Une valeur sûre

Chapitre 1 : Les outils

Chapitre 2 : La structure de votre E-Book

Chapitre 3 : Les 3 Pitches de votre E-Book

Chapitre 3 : Créer un Podcast audio

Chapitre 1 : Les outils

Chapitre 2 : La structure de votre Podcast audio

Chapitre 4 : Créer un Podcast vidéo

Chapitre 1 : Les outils

Chapitre 2 : La structure de votre Podcast audio

Chapitre 3 : Quand on n'est pas à l'aise face caméra

Chapitre 5 : A.I.D.A : 4 lettres qui vont vous transformer en EXPERT

Chapitre 6 : Préparer votre audience à devenir prospect

Chapitre 7 : QCM d'évaluation du module

Chapitre 8 : Résultats de l'évaluation

Module 5 : Créer un tunnel de vente complet depuis la campagne publicitaire jusqu'à la conversion client dans le respect de la législation (RGPD)

o INTRODUCTION

Chapitre 1 : Créer une Page de Capture

LE RGPD

- o Créer le registre de traitement des données
- o Faire le tri dans les données personnelles que vous avez
- o Respecter le droit des personnes
- o Sécuriser les données

Chapitre 2 : Créer une Page de Remerciement

Chapitre 3 : Créer sa Page d'Offre

Chapitre 4 : Créer sa Page de Vente

Chapitre 5 : La stratégie 1,2,3 VENDEZ

Chapitre 6 : Générer du trafic organique vers votre tunnel de vente

Chapitre 7 : Générer du trafic avec la publicité Facebook

Chapitre 8 : QCM d'évaluation du module

Chapitre 9 : Résultats de l'évaluation

Module 6 : Automatiser le processus de vente afin de se concentrer sur la relation et l'accompagnement des clients

o INTRODUCTION

Chapitre 1 : L'auto répondeur

Chapitre 2 : Créer son premier Workflow

Chapitre 3 : La structure d'un bon e-mail

Chapitre 4 : Renforcer son « Personal Branding »

Chapitre 5 : Choisir sa stratégie de vente

La vente directe

La vente par téléphone

Chapitre 6 : Renforcer son image d'Expert

Chapitre 7 : Préqualifier ses prospects automatiquement

Chapitre 8 : QCM d'évaluation du module

Chapitre 9 : Résultats de l'évaluation

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La méthode d'apprentissage est basée sur une approche pédagogique des 5A

- Apprendre pour acquérir les connaissances et la maîtrise des outils technique
- Adapter les connaissances à son activité
- Appliquer les connaissances acquises
- Analyser les performances à l'aide des outils métriques

● Portée

● Engagement

● Trafic

- Taux d'acquisition (prospects)
- Taux d'ouverture des contenus e-mails
- Taux de clic dans les contenus e-mails
- Taux de conversion (clients)
- Améliorer les contenus marketing si nécessaire pour augmenter les métriques

Pour chaque module de la formation, le stagiaire disposera :

- D'un journal de bord de la formation afin de pouvoir suivre le déroulé de la formation et de pointer les actions, une fois mises en place
- D'une vidéo expliquant les notions à acquérir ou montrant la création et l'utilisation des outils pour lever les freins liés à la technique en fonction du thème abordé
- De documents de travail pour l'application théorique des notions développées dans la vidéo quand nécessaire
- D'E-books résumant les apports théoriques de la formation quand nécessaire
- De rendez-vous d'accompagnements pédagogiques pour aborder les difficultés et spécificités de chaque apprenant
- De coachings individuels pour travailler sur son projet via Zoom pour le module 3
- D'un accès à des Masterclasses mensuelles et à leur replay pour répondre aux questions les plus fréquentes

PROFIL DU FORMATEUR

Geoffrey GILLET :

- 20 ans d'expérience en tant qu'entrepreneur dans le domaine du web, du multimédia et de l'informatique en points de vente et sur internet
- Auteur du livre "Le secret des entrepreneurs leaders" publié en 2018 aux éditions Publibook

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les stagiaires sont évalués à la fin de chaque module pour valider les connaissances et compétences acquises à l'aide de QCM

Lors de rendez-vous d'accompagnement pédagogiques, le formateur s'assure de la tenue du journal de bord de la formation, afin de s'assurer que le déroulé pédagogique de la formation est bien respecté.

MODALITÉS D'ACCÈS

Les stagiaires ont accès à la formation immédiatement après le paiement même partiel de la formation et peuvent y accéder sans réserve pendant une année,

MOYENS TECHNIQUES

Création d'un compte sur la plateforme e-learning LearnyBox pour chaque stagiaire afin de s'assurer que ce dernier suive bien l'ensemble de la formation dans les dates prévues par la convention de formation avec une prise de contact à l'initiative du formateur en cas de décrochage.

TARIF

La formation est proposée au tarif de 2497€ nets de TVA (article 293B du CGI)

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès à la plateforme est créée immédiatement après réception du paiement

CONTACT

Pour tout renseignements complémentaires envoyer un e-mail à Geoffrey Gillet : contact@gilletgeoffrey.com

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement par e-mail (contact@gilletgeoffrey.com) afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Le stagiaire accède immédiatement, après réception de son paiement, à la plateforme de formation. Il aura accès au contenu de la formation et à ses mises à jour à vie. L'accès à la formation peut se faire à n'importe quel moment, la formation étant dispensée en ligne et de manière asynchrone.