

# INSOCREA



## PLAQUETTE DE LA FORMATION

Créer et développer son activité  
grâce à l'e-mail marketing et les  
réseaux sociaux



# Créer et développer son activité grâce à l'e-mail marketing et les réseaux sociaux

## À l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Mieux vous situer sur votre marché et définir votre différence
- D'attirer des personnes prêtes à vous suivre, à vous faire confiance
- Vous saurez créer des contenus captivants, qui attirent l'attention
- Vous pourrez mesurer l'impact que vos contenus auront sur ces personnes.
- De créer des aimants à prospects (Lead Magnets) afin de capter des prospects qualifiés
- Mettre en place un système complet d'acquisition de prospects qualifiés
- Créer un Tunnel de vente depuis la création de la campagne de publicité sur Facebook jusqu'au moment de la vente
- Avoir une vue d'ensemble de votre tunnel de vente et d'en analyser les forces et faiblesses pour l'améliorer afin d'augmenter votre taux de conversion.

## Public concerné :

- Travailleurs non salariés
- Créateurs d'entreprises

# informations

La formation "Créer et développer son activité grâce à l'e-mail marketing et les réseaux sociaux" se compose de 7 modules vidéos et audios, et se déroule sur 42 heures minimum.

Prérequis pour accéder à la formation

- Parler, écrire et comprendre le français
- Disposer d'une connexion à Internet
- Ordinateur PC ou Apple

## CONTACTS & ENCADREMENT

Contact : Geoffrey Gillet

- Possibilité de poser des questions sous chaque vidéo
- Bouton de prise de rendez-vous pour demander un accompagnement pédagogique
- Support par e-mail
- Délai de réponse 48h jours ouvrés (lundi au vendredi)

## MOYEN PÉDAGOGIQUES

- Journal de Bord de la formation détaillant toutes les notions à valider et à appliquer.
- Sessions d'accompagnement pédagogiques via Zoom enregistrées et mises à disposition du stagiaire en Replay via YouTube (vidéos non répertoriées)
- Ebooks au format PDF

## MOYEN D'ACCÈS & LOGICIELS

Informations :

<https://gilletgeoffrey.com>

Accès formation :

<https://bit.ly/3EbuN41>

Logiciels : (RDV pédagogiques)

Zoom : <https://zoom.us>

Setmore

<https://insocrea.setmore.com>



# Compétences visées

- Compréhension de son marché et de ses niches
- Se démarquer sur les réseaux sociaux
- Montrer sa différences face aux concurrents
- Analyser son impact sur les réseaux sociaux pour créer une communauté engagée
- Créer des aimants à prospects afin d'alimenter sa mailing liste
- Générer des prospects qualifiés
- Créer un tunnel de vente par e-mail depuis la publicité Facebook jusqu'à la vente
- Développer son chiffre d'affaire de manière prévisible et stable



# Évaluations

Les évaluations sont créées sous forme de Questionnaires à choix Multiples (QCM) disponible sur la plateforme de formation LEARNYBOX à la fin de chaque module au sein de la formation.

Les connaissances non acquises sont consolidées et validées par des sessions d'accompagnement pédagogique qui sont prises à l'initiative des stagiaires.

Une première évaluation de satisfaction est proposée aux stagiaires sur forme d'un QCM disponible sur la plateforme LEARNYBOX, à la fin de la formation.

Un rendez-vous est fixé à la fin de la formation à 90 jours pour s'assurer de la mise en place des compétences acquises lors de la formation. Ce rendez-vous est enregistré via l'outil ZOOM et est mis à la disposition du stagiaire pour une durée de 6 mois

Un e-mail est automatiquement envoyé après le rendez-vous, proposant aux stagiaires de noter et de laisser une appréciation sur la formation sur l'outil de prise de rendez-vous



# Plan de la formation

## MODULE 0 : Maîtriser l'utilisation de votre formation

- 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 : Définir son message

- INTRODUCTION

- 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 : Créer son message
- Chapitre 7 : Le Voyage du héros
- Chapitre 9 : QCM d'évaluation du module
- Chapitre 10 : Résultats de l'évaluation

## - MODULE 2 : Utiliser les bons outils

- INTRODUCTION

- Chapitre 1 : Utiliser les réseaux sociaux et maîtriser leur fonctionnement
  - Chapitre 1 : Facebook
  - Chapitre 2 : Instagram
  - Chapitre 3 : LinkedIn
  - Chapitre 4 : YouTube
- 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 : Gratuit vs Payant : Comment monétiser son contenu pour vendre plus
- Chapitre 6 : Optimiser son temps quand on est entrepreneur (Matrice Eisenhower)
- Chapitre 7 : QCM d'évaluation du module
- Chapitre 8 : Résultats de l'évaluation

## - MODULE 3 : Devenir impactant

- INTRODUCTION

- Chapitre 1 : Comment communiquer de manière captivante
- Chapitre 2 : Utiliser les statistiques Facebook pour optimiser sa portée naturelle
- Chapitre 3 : Engager sa communauté
- Chapitre 4 : Créer du contenu de valeur
- 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 : Créer une stratégie de contenu
- Chapitre 10 : La stratégie de vente « escalator »
- Chapitre 11 : QCM d'évaluation du module
- Chapitre 12 : Résultats de l'évaluation

# Plan de la formation

## MODULE 4 : Créer des Lead Magnets que vos prospects vont s'arracher

- 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 vidéo
    - 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 des pages de captures et de ventes IRRÉSISTIBLES

- INTRODUCTION
  - Chapitre 1 : Créer une Page de Capture
  - LE RGPD
    - Créer le registre de traitement des données
    - Faire le tri dans les données personnelles que vous avez
    - Respecter le droit des personnes
    - 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 sa prospection

- 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 : QCM d'évaluation du module
  - Chapitre 8 : Résultats de l'évaluation



# TARIFS :

## TARIFS

La formation "Créer et développer son activité grâce à l'e-mail marketing et les réseaux sociaux" est vendue au prix de 1997€ nets de TVA par stagiaire.

Toutes les informations présentées sur cette plaquette de formation sont disponibles sur le site <https://gilletgeoffrey.com/index.php/formations>



## OFFRE

L'offre de formation comprend :

- L'accès immédiat à tous les modules de la formation "Créer et développer son activité grâce à l'e-mail marketing et les réseaux sociaux.
- L'accès à l'ensemble des supports pédagogiques
- L'accès à la prise de rendez-vous pour les sessions d'accompagnement pédagogiques
- L'accès à un groupe privé Facebook
- L'accès au support par e-mail



# Formateur

Geoffrey Gillet

**Formateur Marketing Digital**

Entrepreneur depuis 2002 et webentrepreneur depuis 2014, j'ai fait de la transmission du savoir et de l'accompagnement pédagogique les piliers de mon centre de formation.

Ayant d'abord accompagné les entrepreneurs par des sessions de coaching individuelles, cela m'a permis de mieux comprendre les attentes des entrepreneurs, qu'ils soient chevronnés ou en phase de lancement.



De ces échanges est née une approche marketing et un enseignement basé sur des valeurs humaines. Formé auprès d'entrepreneurs qui avaient fait leurs preuves dans leur domaine d'expertise, je continue d'apprendre, d'adapter, d'appliquer, d'analyser et d'améliorer sans cesse les connaissances et compétences acquises.

# Publications

## Le Secret des Entrepreneurs leaders - Éditions Publibook

« Cet ouvrage est destiné à tous les entrepreneurs qui veulent marquer notre époque de leur empreinte. Il fait le lien entre les enseignements que j'ai tiré des principaux mentors et personnalités publiques qui m'inspirent au quotidien, dans ma vie personnelle et professionnelle. J'espère vous procurer autant de plaisir et d'inspiration dans sa lecture, que j'en ai eu à le faire en effectuant mes recherches et en consultant à nouveau les sources qui m'ont mené à remettre mon activité et son approche en question, jusqu'à ma position d'entrepreneur leader. » Autodidacte accompli, Geoffrey Gillet nous propose dans cet ouvrage de découvrir l'histoire des leaders (en passant par Steve Jobs, Martin Luther King ou encore les frères Wright) qui ont inspiré le monde à travers ce qu'ils ont accompli, tout en évoquant les mentors qui l'ont mené vers le succès. Préparez-vous pour un voyage qui vous emmènera vers une meilleure compréhension de ce qui permet aux entrepreneurs leaders de se hisser au sommet de leur activité et de changer notre vision du monde. Avec cet ouvrage, l'auteur vous livre également les clés d'une stratégie utilisée par ses clients, et qu'il met en pratique tous les jours dans son activité. Ce livre est destiné à tous les entrepreneurs qui veulent avoir un impact sur le monde qui les entoure, mais également à tous ceux qui souhaiteraient modifier profondément leur destin en passant le cap de salarié à entrepreneur épanoui.





# INSOCREA



**Contacts :**

**[contact@gilletgeoffrey.com](mailto:contact@gilletgeoffrey.com)**

**06 26 21 25 24**

**Du lundi au vendredi de**

**09h00 à 12h00**

**14h00 à 17h00**

INSOCREA Entreprise Individuelle

Le Villaret - Hauteville Gondon

73700 Bourg Saint Maurice

SIRET: 44055926800055

Déclaration d'activité enregistrée sous  
le numéro N° 84730214073 auprès du  
préfet de région Rhône-Alpes

ID DATADOCK 0078724

