

**Transformer son savoir en  
mine d'or  
grâce aux formations en  
ligne**

# Schedule

1. Pourquoi des formations en ligne?
2. Qui peut créer des formations en ligne?
3. Que peut-on enseigner en ligne?
4. Quelques mythes autour des formations en ligne
5. Trouver le bon sujet
6. Les différents types de formations en ligne
7. Créer sa formation
8. Vendre ses formations en ligne: Email Marketing  
101

# #1

- **Pourquoi des formations en ligne?**

# Why???

- Pour la liberté (Où vous voulez, quand vous voulez)
- Pour aider les autres et avoir un impact
- Pour générer des revenus avec un minimum de contraintes

# Why???

- Les formations en ligne ont une valeur perçue plus importante qu'un livre, un podcast, une video sur le même sujet
- On peut lancer une formation en ligne en quelques semaines seulement!

# #2

• **Qui peut créer des formations en ligne?**

# Si vous êtes...

- Coach
- Consultant.e
- Freelance
- Auteur.e
- Blogger
- Conférencier/ère
- Formateur/trice
- Artiste
- « hobbyiste »
- Influenceur/euse

# #3

• Que peut-on enseigner en ligne?

# ABSOLUMENT TOUT!!!

Exemples de formations en ligne, des niches les plus populaires aux plus improbables

# #4

- **Quelques mythes autour des cours en ligne**

# Ce qu'on se dit tous...

1. Je ne suis pas un Expert
2. Ma Niche est saturée
3. Je n'ai pas d'audience, ça va me prendre des années
4. Il me faut un site Internet, un blog, une page avec 10000 followers pour démarrer!
5. Je dois investir beaucoup d'argent
6. Il faut que je crée des tonnes de contenu pour que ma formation ait de la valeur

# #5

- **Comment trouver le sujet de votre formation ?**

# Trouver le bon sujet

## Brainstorm: posez-vous ces questions

- Dans quel domaine avez-vous de l'expérience?
- Qu'est-ce qui vous passionne?
- Quels sont les domaines dans lesquels on vient régulièrement vous demander conseil?

Notez les 10, 20 ou 50 réponses qui vous viennent à l'esprit.

# La Transformation

Pour se vendre, une formation doit conduire à une transformation.

On se fiche du « comment »: ce qui nous intéresse, c'est le résultat.

On n'achète pas une méthode, un service, une prestation ou un produit: on achète une promesse de résultat.

Votre formation est un raccourci vers ce résultat.

# Exemple

HOW  
TO **FREEDIVE**.com

[All Courses](#)

[Login](#)

[Sign Up](#)

## The 10 Meter Freediver

Learn how to freedive to depths of up to 10 meters  
on just a single breath of air

[Enroll in Course](#)

# Example

ClickMinded

[Start Here](#)

[Course](#)

[Certification](#)

[Login](#)

[Sign Up](#)

## 10x your traffic from Google.

Learn how to drive more customers to your site with the ClickMinded SEO training course.

[Enroll Now](#)

[Start for Free](#)

# Example

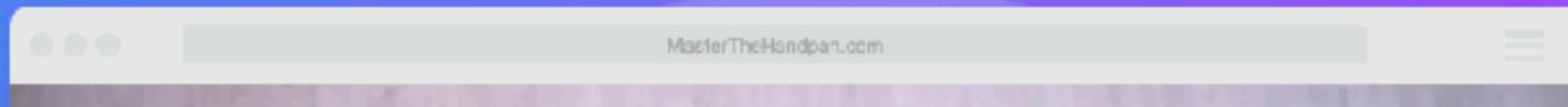
## Learning Handpan made simple and fun.

From beginners to advanced players, all the courses you  
need to play beautiful music, the easy way.

★★★★★ 5.0 Rating

Find your perfect course

▶ Watch video



# #6

- **Les différents types de formations en ligne**

# La Formation en ligne classique

- Emmène d'un point A à un point B
- Divisée en un certain nombre de modules / sections
- Plutôt passive
- Les étudiants vont à leur rythme / pas de deadline / accès illimité

Si:

- Vous débutez dans le monde des formations en ligne
- Vous voulez tester votre produit

# La formation Premium/Signature

La formation est:

- ultra-complète (après ça, vous n'aurez plus jamais besoin d'aucune autre formation sur ce sujet)
- ouverte seulement une à trois fois/an
- Prix premium

si:

- Vous n'envisagez pas forcément de créer d'autres formations par la suite
- Vous avez une audience qui peut se l'offrir/qui est prête à investir pour acquérir la connaissance que vous transmettez.

# L'Université

- Plein de contenus, l'étudiant pioche ce dont il a besoin quand il en a besoin.
- Peut être divisée en différents niveaux (débutant, intermédiaire, avancé)
- Peut contenir des mini-modules complémentaires autour du même sujet

si:

- vous avez plein de formation complémentaires autour du même sujet

# Le Programme en ligne

- a une date de début et une date de fin
- Propose aux étudiants une expérience particulière (objectif à atteindre, accompagnement, Exercices, Communauté, Q&A...)

si:

- vous estimez que les étudiants auront de meilleurs résultats en étant « tenus par la main ».

# Workshop / MasterClass

- Se passe en direct
- Porte sur un sujet bien spécifique (une petite partie d'un sujet plus vaste)
- Offre un résultat tangible à la fin
- Peut se décliner en série

si:

- On veut tester le marché avant de créer le reste de sa formation
- On veut commencer à gagner un peu d'argent tout de suite

# Membership

Accès à un type de contenu récurrent (une fois/semaine , mois, etc. ou à un ensemble de contenus jusqu'à ce qu'ils décident d'arrêter.

Paiement récurrent

Prévisibilité

# Tout est possible

Tous ces modèles peuvent être combinés

On peut y ajouter:

- Bonus
- Workbook
- Sessions Questions/réponses
- Cours collectifs...

Bref... Soyez créatifs!!!

**#7**

**Créer sa formation**

# De quoi avons-nous besoin?

Option 1:

Autoresponder + LMS (Learning Management System)

**Autoresponder:** Mailchimp, Mailjet, Convertkit, Sendinblue, etc.

**LMS:** Teachable, Thinkific

# De quoi avons-nous besoin?

Option 2: Outils Tout-en-1

Kartra

[Kajabi](#)

[Podia](#)

[Learnybox](#)

[systeme.io](#)

# #8

**Vendre ses formations en ligne:  
Email Marketing 101**

# L'email Marketing, c'est quoi?

**Au XXIème siècle, l'email Marketing est LE MOYEN LE PLUS EFFICACE de se connecter avec son audience et de vendre N'IMPORTE QUEL PRODUIT.**

**POINT, BARRE. Et pis c'est tout.**

# Le Lead Magnet

Offrir un « cadeau » gratuit (Lead Magnet, Freebie) qui résout un problème du Persona, en échange d'une adresse email.

- Ebook
- Template
- Mini-cours en video
- Webinaire
- Coaching gratuit
- Essai gratuit

...

En nous donnant son adresse e-mail, le prospect nous donne la « permission » de communiquer avec lui (cf. Permission Marketing de Seth Godin)

# Le Lead Magnet

## Où diffuser son Lead Magnet?

- Dans chaque article de blog/podcast/video
- Dans sa bio Instagram
- Dans ses publications Facebook, Twitter, Quora, Reedit
- Dans des groupes Facebook
- Sur des forums
- En signature d'email
- En article invité
- Faire un partenariat/affiliation avec quelqu'un qui a le même Persona
- Sur Pinterest
- Via du trafic payant (pub Facebook)
- .....

# La séquence de bienvenue

Une fois qu'il a donné son adresse e-mail pour recevoir le cadeau gratuit, le lead/prospect reçoit une série d'emails.

1. apporter du contenu super pertinent sur les problèmes rencontrés par mon audience
2. Se présenter
3. Appel à l'action

# La Newsletter

Elle sert à:

- Rappeler à notre audience qu'on existe
- Partager du contenu qui a de la valeur pour notre lecteur (que ce soit le nôtre ou celui d'autres personnes):  
Eduquer, Inspirer, Divertir...
- Créer du lien/fidéliser son audience

# La séquence de vente en 8 emails

## Pre-launch phase

- Email Day #1: Course teaser, mention you'll be launching a course
- Email Day #2: What is the course email

## Sales phase

- Email Day #3: Course is open for enrollment
- Email Day #4: "Is this course right for me?" + FAQs
- Email Day #5: Surprise bonus added to course offer
- Email Day #6: Thank you & social proof
- Email Day #7: Logical argument for why your course makes sense
- Email Day #8: Enrollment is closing (Can send an extra 1-2 emails)

# #8

## Conclusion

# Conclusion

Les formations en ligne, c'est **trop** bien.

- Oui, vous pouvez le faire
- Oui, vous êtes légitimes
- Non, ce n'est pas compliqué techniquement
- Non, votre sujet n'est pas « trop Niche » ni « saturé »
- Non, vous n'avez aucune excuse valable pour ne pas commencer demain matin.



**Well done guys!!!**