

Mentions légales

Propriétaire : GRANDIR HEUREUX LP

**Adresse : 5 South Charlotte Street, Edinburgh EH2 4AN,
United Kingdom**

Contact : caroledaudon@aol.com

Numéro d'identification : SL037347

**Directeur de la société : Carole DAUDON (épouse
LOZUPONE)**

Données personnelles

Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique destiné à l'entreprise GRANDIR HEUREUX LP. Les destinataires des données sont les services administratifs.

Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978 modifiée et au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des informations vous concernant. Vous pouvez exercer ces droits en vous adressant à :

GRANDIR HEUREUX LP

5 South Charlotte Street, Edinburgh EH2 4AN, United Kingdom

Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement de vos données personnelles.

- Leur donner toute la théorie, la vraie, pour enfin y voir clair et comprendre les enfants et leurs besoins selon les âges, la psychologie humaine de base, les différentes pédagogies alternatives, etc.
- La mise en pratique dans leur quotidien avec des exercices
- Un accompagnement individu

Quelles sont les qualifications ou l'expérience qui te rendent particulièrement apte à offrir cet accompagnement ?

Si tu souhaites inclure une photo de toi, dépose là dans le dossier “photos” de notre Drive partagé.

Légitimité

As-tu des certifications, récompenses ou partenariats qui pourraient renforcer la crédibilité de ton accompagnement ou ton activité ?*

Argument d'Autorité

Y a-t-il des experts reconnus ou des entités de confiance que tu peux citer pour appuyer tes propos ou ta stratégie ?

Peux-tu partager une anecdote ou un cas d'usage d'une entreprise renommée qui valide ta méthode ?

Section US vs THEM

Quels sont les avantages de ton accompagnement par rapport à celles de tes concurrents et du marché ?

Ton accompagnement offre / Prix

Quel est le nom de ton accompagnement ?

Quelle est sa description ?

S'agit-il d'un accompagnement de groupe ou personnel ?

Combien de modules ou sessions inclut-il ?

À quelle fréquence les sessions ont-elles lieu ?

Quel est le format des sessions ? (En ligne, en présentiel, mixte) en ligne

Quelle est une session typique ? (Durée, format, activités, etc.) matin et après midi

Quels sont les principaux sujets ou thèmes abordés dans chaque module/session ?

Y a-t-il des ressources supplémentaires fournies, comme des livres, des vidéos, des feuilles de travail, etc.

Y a-t-il des exercices pratiques ou des devoirs entre les sessions ?

Quelle est la durée totale de ta formation ?

Quel type de support proposes-tu entre les sessions ?

Y a-t-il un accès à une communauté ou un groupe de soutien ?

Y a-t-il des suivis après la fin de la formation ?

Quel sont les tarifs ?

Y a-t-il des options de paiement flexibles ou des facilités de paiement disponibles ?

As-tu une offre spéciale ou une réduction à inclure pour les premiers inscrits ?

Quels sont les mots clés qui illustrent le mieux ton accompagnement ?

As-tu un code promotionnel à mettre en place ?

As-tu déjà fait un document qui parle de ton programme ? Si oui, tu peux le mettre dans notre Drive partager

Persona

À qui s'adresse cette offre ? A qui, quels sont ses besoins, et quels sont ses objectifs ?

Quel(s) sont les 3 plus gros problème(s) que rencontre ta cible ?

Quel(s) sont les 3 plus gros rêves de ta cible concernant ses finances ?

Quelles sont ses principales motivations à acheter ta formation ?

Projection

Quelles sont les principales transformations ou résultats que tes clients peuvent espérer en suivant ton accompagnement ?

Garantie

Proposes-tu une garantie de remboursement ? Si oui, quelle est sa durée et ses conditions ?

Y a-t-il d'autres promesses ou garanties que tu souhaites offrir à tes clients ?

Technique d'Exclusion

Pour qui ta formation n'est-elle pas conçue ? Quels profils ne tireront pas profit de ton programme ?

Souhaites-tu inclure une phrase ou un paragraphe pour clarifier qui ne devrait pas acheter ta formation ?

Foire aux questions

Quelles sont les questions les plus fréquentes que tes prospects posent ou peuvent poser sur ta formation ? (cela va permettre de casser des freins/fictions en répondant en directement à leurs questions) et quelles sont leurs réponses ?

-

FOMO (créer la peur de manquer)

As-tu une offre limitée dans le temps ou un nombre de places restreint que tu souhaites mettre en avant ?

Souhaites-tu créer un sentiment d'urgence avec une promotion ou un bonus qui expire bientôt ?

Questions Générales

Y a-t-il des éléments ou des sections spécifiques que tu souhaites absolument inclure ou exclure de ta page de vente ?

As-tu un ton ou un style de communication particulier que tu souhaites que j'adopte pour cette page ?

Utilises-tu le tutoiement ou le vouvoiement ?

Conditions générales de vente

Je t'invite à me partager tes conditions générales de vente, au format PDF dans le dossier "Administratif" de notre Drive partagé.

Je t'invite à me partager tes conditions mentions légales, au format PDF dans le dossier "Administratif" de notre Drive partagé.

Je t'invite à me partager tes politiques de confidentialité, au format PDF dans le dossier "Administratif" de notre Drive partagé.

Photos

Je t'invite à me partager les photos que tu souhaites intégrer dans ton tunnel de vente dans le dossier "photos" de notre Drive partagé.

Identité visuelle

Je t'invite à me partager ton logo, tes couleurs et tes typographies dans le dossier "Identité visuelle" de notre Drive partagé.

Site internet

Si tu as un site internet, je t'invite à mettre le lien ici pour que je puisse m'en inspirer :

Idem si tu as d'autres sites que tu aimes bien, tu peux me déposer les liens ici :

Système.io

Je t'invite à me partager un accès à ton compte, grâce au document "Invitation administrateur SIO" disponible dans notre Drive partagé.
Fait