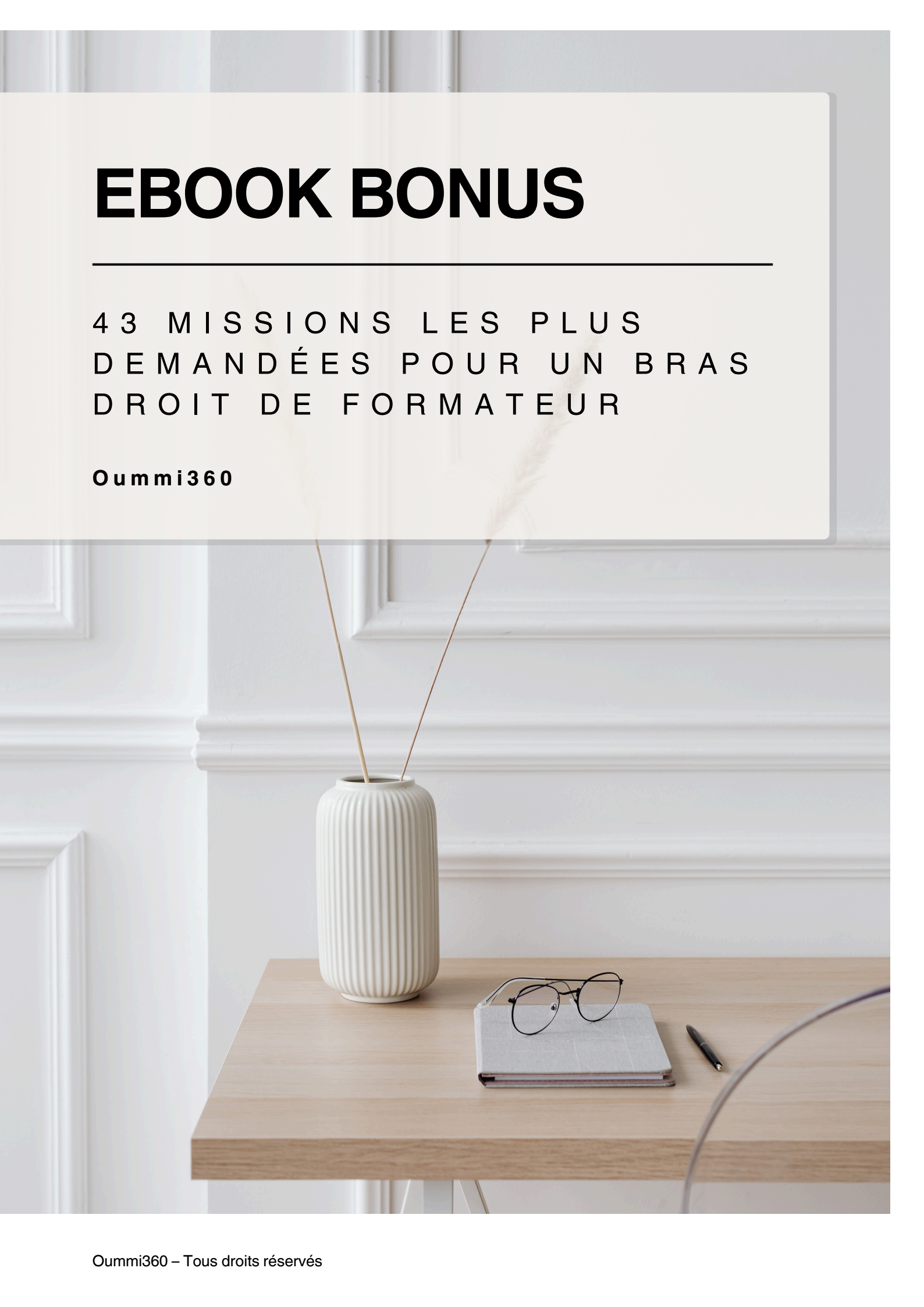


# EBOOK BONUS

---

43 MISSIONS LES PLUS  
DEMANDÉES POUR UN BRAS  
DROIT DE FORMATEUR

Oummi360



**Chaque mission est une opportunité d'apprentissage, révélant les nuances du métier de bras droit des formateurs.**



# Mes conseils

## AVANT DE PROPOSER TES MISSIONS

### **Identifie tes compétences les plus rentables... et transforme-les en expertise**

Le marché ne récompense pas celles qui “font tout”. Il récompense celles qui sont les meilleures dans un truc précis qui rapporte.

Au lieu de dire : « Je suis assistante virtuelle. » Dis plutôt : « Je suis l'assistante de formation qu'il te faut si tu veux des tunnels qui doublent tes lancements. »

Tu passes du générique → à l'experte irremplaçable

### **Communique en passant réellement à l'action**

Tu veux être vue comme exceptionnelle ? Alors montre, pas seulement dis.

Montre ton travail : des extraits de missions, des avant/après, des coulisses, des systèmes que tu mets en place, des astuces que tu utilises en réel sur des projets. Plus tu commiques depuis ce que tu fais, moins tu auras besoin de “vendre”.

L'action → crée la crédibilité.

La crédibilité → crée les clients.

### **Soigne ton expérience client comme si tu préparais un lancement**

La majorité des prestataires font le job. Elles sont “ok”.

Ce qui te rend vraiment exceptionnelle, c'est la qualité de l'expérience que tu fais vivre à ton client. Tu ne te contentes pas d'exécuter : tu anticipes, tu proposes, tu clarifies, tu structures. Tu simplifies la vie du formateur, tu rends son business plus fluide, plus organisé, plus professionnel.

À la fin, ton client ne se dit pas seulement “elle travaille bien”, mais “avec elle, tout devient plus simple et plus pro”.

# 43 missions

LES PLUS DEMANDÉES POUR UN BRAS DROIT DE FORMATEUR

## 1. Pédagogie

1. Structurer les modules de formation
2. Construire un plan pédagogique
3. Réécrire un script de formation
4. Créer des supports PDF (workbooks, fiches pratiques...)
5. Organiser un parcours d'apprentissage cohérent
6. Clarifier les objectifs pédagogiques
7. Simplifier ou "rendre digeste" un contenu complexe
8. Créer des quiz, des exercices, des évaluations
9. Mettre en conformité (Qualiopi, suivi apprenants...)
10. Revoir et améliorer une formation existante
11. Mettre à jour les documents pédagogiques

La pédagogie, c'est le cœur invisible mais indispensable d'une formation qui fonctionne.

Savoir structurer un contenu, clarifier les objectifs, rendre une information digeste ou améliorer une formation existante, **ce sont des compétences qui transforment une simple idée en véritable expérience d'apprentissage.**

Un formateur peut être excellent dans son domaine, sans pédagogie solide, ses élèves décrochent, ne passent pas à l'action et ne recommandent pas. C'est là que ta valeur devient stratégique.

# 43 missions

LES PLUS DEMANDÉES POUR UN BRAS DROIT DE FORMATEUR

## 1. Pédagogie

N°	Mission	Tarif indicatif	Conseil stratégique
1	Structurer les modules de formation	300–600€	Vends-le comme un énorme gain de temps.
2	Construire un plan pédagogique	300–700€	Propose un mini-audit pour engager.
3	Réécrire un script de formation	150–450€	Mets en avant ta capacité à clarifier.
4	Créer des supports PDF	150–500€	Bonus si tu proposes une charte graphique.
5	Organiser un parcours cohérent	300–700€	Valorise le côté “expérience apprenant”.
6	Clarifier les objectifs pédagogiques	100–250€	Utilise un exemple “avant/après”.
7	Simplifier un contenu complexe	200–450€	Positionne-toi comme experte en vulgarisation.
8	Créer quiz / exercices	80–180€ l’unité	Propose un pack de 10.
9	Mise en conformité (Qualiopi...)	300–900€	Très demandé → mission premium.
10	Améliorer une formation existante	400–900€	Vends-le avec un ROI (meilleure expérience = + ventes).
11	Mise à jour des documents	100–300€	Propose un abonnement mensuel.

# 43 missions

LES PLUS DEMANDÉES POUR UN BRAS DROIT DE FORMATEUR

## 2.Lancement & business

1. Aider le formateur à structurer son offre formation
2. Organiser la plateforme pour les élèves
3. Créer un espace personnalisé pour les apprenants (Notion, Drive)
4. Créer un tunnel de vente
5. Créer le mailing pour vendre en lancement
6. Créer le mailing pour les périodes d'evergreen
7. Mettre en place les automatisations simples (tags, accès, emails)
8. Organiser les documents du lancement
9. Créer le contenu pour les réseaux sociaux (posts et storys de vente)
10. Créer les briefs pour l'équipe (monteurs vidéo, designers...)
11. Onboarding et Offboarding des nouveaux élèves
12. Gérer le suivi apprenants et leurs questions
13. Planifier les séances, lives, coachings
14. Préparer les supports pour les lives ou masterclass
15. Gestion des tableaux de bord formation
16. Archiver les anciennes sessions
17. Assurer la conformité administrative (attestations, feuilles présence...)

Le lancement et le business sont ce qui permet à une formation d'exister, de se vendre et de se pérenniser. Structurer une offre, créer un tunnel de vente, écrire des emails, organiser une plateforme ou un onboarding, **ce sont des compétences directement liées au chiffre d'affaires**. Ce sont aussi celles que beaucoup de formateurs détestent faire ou font mal par manque de temps. En maîtrisant ces missions, tu n'es plus une simple exécutante, tu deviens un véritable levier de croissance.

# 43 missions

LES PLUS DEMANDÉES POUR UN BRAS DROIT DE FORMATEUR

## 2.Lancement & business

N°	Mission	Tarif indicatif	Conseil stratégique
1	Aider à structurer l'offre formation	300-600€	Positionne-toi comme cerveau stratégique.
2	Organiser la plateforme élèves	150-350€	Offre une checklist d'onboarding.
3	Créer un espace apprenant (Notion, Drive)	150-250€	Mets en avant l'expérience élève.
4	Créer un tunnel de vente	600-900€	Mission premium : mets-la en avant systématiquement.
5	Créer le mailing pour le lancement	300-600€	Explique que c'est le cœur des ventes.
6	Mailing evergreen	200-450€	Parfait pour vendre un système "automatisé".
7	Automatisations simples	150-300€	Rapidité + expertise = rentable.
8	Organiser les docs du lancement	80-200€	Offre un template pro.
9	Créer contenu réseaux sociaux pour vendre	150-400€	Propose pack : post + story + scripts.
10	Créer des briefs équipe	50-120€	Mets en avant ton rôle de coordination.
11	Onboarding / Offboarding élèves	150-300€	Valorise la satisfaction élève.
12	Gérer le suivi apprenants	150-400€/mois	Service mensuel récurrent.
13	Planifier lives, coachings, séances	80-180€	Permet au formateur de se concentrer sur son contenu.
14	Préparer supports pour lives	150-350€	Mets un exemple avant/après.
15	Gestion tableau de bord formation	150-300€	Montre que tu aides à piloter le business.
16	Archiver anciennes sessions	50-150€	Tâche simple mais indispensable.
17	Conformité administrative	80-200€	Crée un pack administratif.

# 43 missions

LES PLUS DEMANDÉES POUR UN BRAS DROIT DE FORMATEUR

## 3. Opérations internes

1. Préparer le formateur avant un live
2. Prendre des notes pendant les sessions
3. Résumer les lives (compte-rendu pédagogique)
4. Faire un audit rapide des besoins des apprenants
5. Gérer les retours apprenants et fixer les priorités
6. Faire un plan d'amélioration continue de la formation
7. Assurer le support technique sur la plateforme
8. Répondre aux questions fréquentes sous les cours
9. Vérifier l'accès à la plateforme
10. Mettre à jour les bonus / modules
11. Préparer les ressources du lancement
12. Identifier les modules essentiels pour la cohorte
13. Aider à organiser les témoignages / feedbacks
14. Récupérer les données clés pour améliorer la formation
15. Gestion de l'entrée et sortie des élèves sur EDOF
16. Analyse des statistiques et amélioration continue

Les opérations internes, enfin, sont ce qui garantit la fluidité, la qualité et la satisfaction des élèves sur la durée. Suivi des apprenants, support, amélioration continue, organisation des ressources, analyse des retours...

**Ces compétences permettent d'éviter le chaos, les formations bancales et les élèves frustrés.** Elles sécurisent le business du formateur et renforcent sa crédibilité. Et une personne capable de gérer ça devient rapidement indispensable.

# 43 missions

LES PLUS DEMANDÉES POUR UN BRAS DROIT DE FORMATEUR

## 3. Opérations internes

N°	Mission	Tarif indicatif	Conseil stratégique
1	Préparer le formateur avant un live	50-120€	Proactivité = valeur perçue ++.
2	Prendre des notes pendant les sessions	60-120€	Montre la précision de tes captures.
3	Résumer les lives	80-180€	Les formateurs adorent → montre un exemple.
4	Audit rapide des besoins apprenants	100-250€	Propose un mini-audit gratuit pour tester tes
5	Gérer les retours apprenants	100-300€	Idéal pour un forfait mensuel.
6	Plan d'amélioration continue	150-300€	Positionne-toi comme partenaire long terme.
7	Support technique plateforme	150-300€	Vends-le comme "zéro stress tech".
8	Répondre aux questions sous les cours	80-200€	Pack par mois = simple à vendre.
9	Vérifier les accès plateforme	80-200€	Combine avec support technique.
10	Mise à jour des bonus / modules	80-180€	Mets une fréquence : trimestrielle.
11	Préparer ressources lancement	150-250€	Coeur du lancement : valorise la charge.
12	Identifier modules essentiels	80-150€	Propose un diagnostic rapide.
13	Organiser témoignages	100-250€	Social proof = or pour un formateur.
14	Récupérer données clés	100-250€	Montre que tu penses en vision business.
15	Gestion EDOF (entrée/sortie)	150-300€	Très stressant pour formateurs → tu deviens
16	Analyse statistiques & améliorations	150-300€	Positionne-toi comme "analyste pédagogique".

# BONUS

## LES 10 MISSIONS PREMIUM (600–900€)

*Celles qui te positionnent directement comme Bras Droit de Formateur haut niveau*



### **1. Créer un tunnel de vente complet**

Page de capture + page de vente + automatisations → mission cœur du lancement.

### **2. Écrire le mailing de lancement (séquence complète)**

La séquence qui fait les ventes. Valeur très élevée car impact direct sur le CA.

### **3. Améliorer / refondre une formation existante**

Audit + réorganisation + corrections → énorme gain pour le formateur.

### **4. Créer un plan pédagogique structuré**

Tu deviens l'ingénieure du programme → compétence rare et très recherchée.

### **5. Organiser un parcours**

**d'apprentissage cohérent.** Transformer un "tas de vidéos" en un vrai parcours premium.

# BONUS

## LES 10 MISSIONS PREMIUM (600–900€)

*Celles qui te positionnent directement comme Bras Droit de Formateur haut niveau*



### **6. Mise en conformité Qualiopi / suivi apprenants**

Grand stress des formateurs → tu deviens indispensable.

### **7. Création d'un workbook complet (PDF pro)**

Outil premium qui augmente la valeur perçue de la formation.

### **8. Mise en place des automatisations avancées**

Tags, accès élèves, intégrations → compétence technique rentable.

### **9. Préparer tous les supports pour un lancement / masterclass**

Slides + documents + organisation → clé du succès d'un lancement.

### **10. Structurer l'offre "formation" du formateur**

Positionnement, modules, promesse, livrables → rôle stratégique très premium.



# Merci.

MAINTENANT C'EST LE MOMENT DE PASSER À L'ACTION !!

Si cet ebook t'a aidée à y voir plus clair mais que tu sens encore des zones de flou sur ton positionnement ou la manière de te spécialiser dans la formation, **je t'offre un rendez-vous d'audit personnalisé.** C'est un échange pour faire le point sur tes compétences, ce que tu peux réellement valoriser et les ajustements à faire pour avancer avec plus de clarté et de confiance.



PRENDS TON RDV ICI !