

Crée ta réussite

La méthode simple



FormAction 2.0

Introduction



De maman salariée à maman libre.

Tu sais, beaucoup pensent qu'il faut être experte, avoir des diplômes, du matériel ou même un budget pour créer une formation en ligne.

C'est totalement faux.

La vérité, c'est que la plupart des femmes qui ont lancé leur business de formation sont parties de zéro, souvent depuis leur salon, entre deux lessives ou pendant la sieste des enfants.

Et si tu lis ce guide, c'est probablement que toi aussi tu veux :

- Gagner un complément de revenu (ou plus)
- Travailler de chez toi ou depuis n'importe où
- Passer plus de temps avec tes enfants
- Arrêter de dépendre de ton CDI ou d'un patron
- Construire quelque chose à toi, durable et scalable

C'est exactement ce que je vais t'apprendre aujourd'hui.

Je vais te montrer comment tu peux créer et vendre ta première formation en ligne, même si tu n'as pas de compétences techniques, pas d'expérience, pas de budget, et même si tu pars de zéro.

CHAPITRE 1 — Pourquoi les formations en ligne sont la meilleure opportunité de 2025 (et pourquoi viser le high-ticket)

Les formations en ligne explosent pour une raison simple :

les gens n'ont plus envie d'attendre, ils veulent des solutions immédiates.

L'après-COVID : Réflexions sur les Grandes Études.

La pandémie de COVID-19 a profondément modifié notre perception de l'éducation et du marché du travail. Les aspirations professionnelles et les choix de carrière ont évolué, amenant de nombreuses personnes à redéfinir leurs objectifs et leurs priorités.

Les Grandes Études : Un Investissement Toujours Valable ?



Historiquement, les grandes études ont été perçues comme un passeport vers des carrières prestigieuses et bien rémunérées. Cependant, la pandémie a mis en lumière certaines réalités économiques et sociales qui ont poussé à réévaluer cet investissement.

Avantages des Grandes Études

- **Connaissances approfondies** : Les longues études permettent d'acquérir une compréhension approfondie et spécialisée de divers domaines.
- **Réseautage** : Les universités offrent des opportunités de rencontrer des professionnels et des pairs qui peuvent influencer positivement une carrière.
- **Polyvalence** : Un diplôme peut ouvrir des portes dans plusieurs secteurs, offrant ainsi une certaine flexibilité.

Inconvénients et Réflexions

- **Coût** : Le coût financier des études supérieures peut être prohibitif, surtout lorsqu'on considère l'incertitude économique accrue.
- **Temps** : Les longues années d'études peuvent retarder l'entrée sur le marché du travail.
- **Évolution du marché** : Certains secteurs évoluent si rapidement que les compétences acquises peuvent devenir obsolètes.

Apprendre Rapidement Depuis Chez Soi



Dans ce contexte, l'apprentissage en ligne a gagné en popularité. Il offre une alternative aux longues études, permettant de se former rapidement et efficacement depuis chez soi.

Avantages de l'Apprentissage en Ligne

- **Flexibilité** : Permet d'apprendre à son propre rythme et d'adapter le planning selon ses capacités.

- **Diversité des sujets** : Des compétences techniques aux arts, une multitude de sujets peuvent être explorés.

En partageant ce que tu sais, ce que tu as vécu ou ce que tu as appris, tu peux aider des centaines de personnes sans devoir y passer toutes tes journées.

- ✓ Scalables
- ✓ Automatisables
- ✓ Créables avec zéro investissement
- ✓ Vendables 24h/24
- ✓ Faisables en parallèle d'un CDI
- ✓ Parfaites pour les mamans

Ton temps n'est plus directement échangé contre de l'argent.
C'est la clé de la liberté.

Et si ton objectif est vraiment de gagner de l'argent — ne fais surtout pas l'erreur de vendre des petits produits à 30€ ou 50€.

Pourquoi ?

Parce que :

- Avec les futurs outils payants, commissions, abonnements... il te reste presque rien.
- Tu dois vendre en énorme quantité pour gagner correctement.

Alors qu'avec un produit high-ticket, tout change.

Même en vendant 3 programmes à 1000€ dans le mois → tu fais 3000€.

Moins de ventes, plus de liberté.

C'est pour ça que je t'aide à construire une offre qui peut se vendre cher, même en étant débutante.

CHAPITRE 2 — “Mais je n’ai pas de compétences...”

Les meilleures formations ne viennent pas de “professeurs”.

Elles viennent de gens ordinaires qui expliquent ce qu’ils savent de façon simple et humaine.

Tu n’as pas besoin :

- d’être experte
- d’avoir un diplôme
- d’être à l’aise en vidéo
- d’avoir des milliers d’abonnés

Tu as juste besoin :

- ➡ d’une thématique qui aide les autres
- ➡ de ton histoire
- ➡ des étapes que tu peux transmettre

Ta formation n’a pas besoin d’être parfaite.

Elle doit être utile.

Si tu as une compétence personnelle, c’est évidemment plus simple pour ta première formation.

Mais ce n'est pas obligatoire.

Exemple concret : j'ai créé une formation en décoration intérieure alors que je n'y connaissais rien.



Comment j'ai fait ?

- J'ai créé la structure + les chapitres grâce à l'IA
- J'ai collaboré avec une architecte d'intérieur
- C'est elle qui a filmé la partie experte
- Et elle est rémunérée uniquement en commission sur les ventes

➡ Donc ça ne m'a rien coûté.

➡ Et elle, ça lui apporte des revenus sans devoir gérer réseaux, clients ou marketing.

Beaucoup d'experts adorent ce modèle, car ils ont ce qu'on appelle souvent "le syndrome de l'imposteur" ou la peur d'entreprendre : ils préfèrent rester dans l'ombre et te laisser gérer le business.



Dans ma formation complète, je t'apprends précisément :

- où trouver ces collaborateurs
- comment être certaine qu'ils restent sur le long terme
- comment sécuriser ton projet pour t'éviter qu'on te le prenne

CHAPITRE 3 — Comment créer ta formation sans budget



Aujourd'hui, il existe une plateforme 100 % gratuite qui te permet de :

- créer ton espace membre
- héberger ta formation
- publier tes vidéos
- créer ton tunnel de vente
- encaisser automatiquement

→ Et tout ça, sans payer un seul centime.

Quand tu feras tes premières ventes, tu pourras :

- passer sur une version payante qui te permet de créer plusieurs autres formations.
- ou passer sur un outil plus pro.

Mais au début : 0€.

Si tu penses n'avoir aucune compétence ou connaissance particulière pour aider ton client et lui apporter de la valeur, sache que je vais te dire exactement quoi mettre dans chaque module de ton programme, et ceux peu importe le domaine que tu auras choisis.

Il y a des méthodes simples et scalables.

Le principe étant que chaque étape de la création de sa future entreprise soit décortiquée étape par étape dans chaque module.

CHAPITRE 4 — Les étapes pour créer ta formation

Trouver ton sujet

Définir la transformation

Structurer ta formation grâce à mon accompagnement

Filmer

Créer ton espace membre

Créer ton tunnel

Lancer



Le marketing gratuit grâce aux réseaux sociaux

Dans le monde numérique d'aujourd'hui, les réseaux sociaux offrent une plateforme exceptionnelle pour promouvoir des produits ou services sans déboursier un centime. Bien que le marketing payant ait ses avantages, une stratégie gratuite et efficace sur les réseaux sociaux peut également générer une visibilité significative et des interactions avec vos clients potentiels. Voici quelques méthodes pour tirer parti des réseaux sociaux sans frais.

Créer du contenu engageant

Le contenu est roi sur les réseaux sociaux. Pour attirer et retenir l'attention de votre audience, il est essentiel de créer du contenu engageant et pertinent. Voici quelques idées :

- **Utilisez des images et des vidéos attrayantes** : Les visuels attirent plus l'attention que le texte seul. Pensez à des photos de haute qualité, des infographies ou des vidéos courtes et captivantes.
- **Rédigez des légendes intéressantes** : Les légendes doivent être claires, concises et engageantes. Utilisez des mots clés cibles pour le SEO (référencement).
- **Partagez des histoires** : Les récits personnels ou professionnels peuvent renforcer la connexion émotionnelle avec votre audience.

Interagir avec votre audience

L'interaction est au cœur des réseaux sociaux. Voici quelques moyens de renforcer votre relation avec votre audience :

- **Répondez aux commentaires et messages** : Montrez à votre audience que vous êtes à l'écoute et prêt à interagir.
- **Posez des questions** : Encouragez les discussions en posant des questions à vos abonnés.
- **Organisez des concours et des défis** : Ces initiatives peuvent encourager l'engagement et augmenter votre visibilité.

Utiliser les hashtags de manière stratégique

Les hashtags sont un outil puissant pour augmenter la portée de vos publications. Voici comment les utiliser efficacement :

- **Recherchez les hashtags populaires** : Utilisez des hashtags pertinents qui sont actuellement en vogue dans votre secteur.
- **Créez votre propre hashtag** : Un hashtag unique peut renforcer votre marque et encourager les utilisateurs à partager leurs expériences.
- **Limitez le nombre de hashtags** : Trop de hashtags peuvent sembler désespérés et diminuer la clarté de votre message.

Optimiser votre profil

Un profil bien optimisé est essentiel pour attirer et fidéliser une audience. Voici quelques conseils :

- **Utilisez une photo de profil professionnelle** : Votre logo ou une photo de haute qualité doit représenter votre marque.
- **Rédigez une biographie claire et concise** : Expliquez qui vous êtes et ce que vous proposez.
- **Incluez un lien vers votre tunnel de vente** : Cela facilite l'accès à plus d'informations sur vos produits ou services.

En intégrant ces stratégies dans votre plan de marketing sur les réseaux sociaux, vous pouvez exploiter ces plateformes puissantes de manière efficace et sans coûts. L'engagement, la créativité et la persévérance sont les clés pour réussir dans cet environnement dynamique.

Si tu veux vendre en high-ticket, prévois au moins 10 modules.

C'est ce qui donne de la crédibilité et montre une vraie transformation.

● Filmer : outils 100% gratuits



Tu peux filmer ton contenu avec partage d'écran et face cam en bas de l'image, totalement gratuitement.

Pas besoin de matériel pro.

Tu peux tout faire gratuit au départ.

● Bonus possible : offrir des produits ou services supplémentaires.

Pour augmenter la valeur perçue, tu peux aussi proposer par exemple, un site internet à ton élève.

Pas un site "gratuit bricolé" qui ne donne aucune crédibilité...

Un vrai site professionnel.

Comment ?

En collaborant avec un webmaster qui, lui aussi, cherche des clients.

Deux options :

- rémunération à la commission
- ou abonnement mensuel payé par ton élève pour la maintenance et le référencement.



Comment Vendre des Produits High Ticket Sans Expérience de Vendeur

Vendre des produits ou services high ticket peut sembler intimidant, surtout si l'on n'a aucune expérience en vente. Cependant, il existe des stratégies et des ressources qui peuvent vous aider à réussir sans être un expert en vente. Voici quelques conseils pour y parvenir, notamment en faisant appel à des closers professionnels.

Comprendre le Produit ou Service

Avant de vendre, il est crucial de bien comprendre ce que vous proposez. Cela inclut les caractéristiques, les avantages, et la valeur ajoutée pour le client. Plus vous serez informé, plus vous serez convaincant.

Conseils :

- Étudiez les spécifications techniques.
- Identifiez les besoins que le produit ou service comble.
- Préparez des études de cas ou témoignages de clients satisfaits.

Mettre en Valeur la Valeur

Les produits high ticket se vendent souvent sur la valeur qu'ils apportent, plutôt que sur le prix. Il est important de démontrer pourquoi le coût est justifié et comment il répond aux besoins spécifiques du client.

Stratégies :

- Concentrez-vous sur les bénéfices à long terme.
- Utilisez des preuves sociales et des témoignages.
- Montrez un retour sur investissement clair.

Utiliser des Closer Professionnels



Faire appel à des closers professionnels peut être une excellente stratégie pour vendre des produits high ticket, surtout si vous manquez d'expérience en vente.

Avantages des Closer Professionnels :

- **Expertise** : Ils ont les compétences et l'expérience nécessaires pour conclure des ventes importantes.
- **Efficacité** : Ils peuvent gérer le processus de vente de manière plus rapide et plus efficace.
- **Confiance** : Leur expérience et leur professionnalisme peuvent renforcer la confiance des clients potentiels.

Comment Choisir un Bon Closer :

- Recherchez des recommandations et des avis.
- Assurez-vous qu'ils ont une expérience dans votre secteur.
- Discutez de leurs méthodes de travail et de leurs taux de réussite.

Créer une Relation de Confiance

Les ventes high ticket nécessitent souvent un niveau élevé de confiance entre le vendeur et l'acheteur. Construire cette confiance peut être crucial pour conclure une vente.

Astuces :

- Offrez un service client exceptionnel.
- Soyez transparent et honnête dans toutes vos communications.
- Écoutez activement les besoins et préoccupations des clients.

Formation Continue

Même si vous faites appel à des closers, acquérir quelques compétences de base en vente peut s'avérer bénéfique à long terme. Investir dans votre formation peut vous aider à comprendre le processus de vente et à mieux collaborer avec vos closers.

Options de Formation :

- Suivez des cours en ligne sur la vente et la persuasion.
- Lisez des livres de référence sur les techniques de vente.



En suivant ces étapes et en utilisant des ressources externes comme des closers professionnels, vous pouvez vendre des produits high ticket avec succès, même sans expérience préalable en vente. Faites preuve de persévérance et soyez prêt à évoluer pour atteindre vos objectifs de vente.

CHAPITRE 6 — Pourquoi cette méthode fonctionne

- ✓ pensée pour les mamans
- ✓ fonctionne sans compétences
- ✓ fonctionne sans budget
- ✓ testée en réel

Ici, ta formation t'appartient à 100% :

Tu décides du prix, du contenu, des bonus, de la direction.

Personne ne peut te couper l'accès ou fermer la société du jour au lendemain.

Dans les MRR / MLM :

- tu ne possèdes pas le produit
- si la société ferme, tu perds tout
- ce sont souvent de petits produits pas faits pour du high-ticket
- tu dépends du réseau, de l'équipe, de la structure



Et surtout :

➡ Tu es en concurrence avec des centaines de personnes qui vendent la même chose que toi.

Pourquoi on t'achèterait à toi plutôt qu'à elles ?

Impossible de se démarquer.

● Alors que...

Quand tu crées ton programme :

→ Même si ton sujet existe ailleurs, ta formation est unique.

Ton parcours, tes mots, ta vision, tes modules...

Personne ne peut copier ça.

Les gens n'achètent pas une formation, ils achètent toi.



CHAPITRE 7 — Si tu veux créer ta formation en quelques jours...

Créer une formation en quelques jours peut sembler être un défi de taille, mais avec une bonne planification et quelques stratégies clés, vous pouvez le faire efficacement.

Étape 1 : Définir les objectifs de la formation

Avant de commencer à créer le contenu, il est essentiel de définir clairement les objectifs de votre formation. Posez-vous les questions suivantes :

- Quel est le but principal de la formation ?
- Que doivent savoir ou être capables de faire les participants à la fin de la formation ?
- Quels sont les résultats d'apprentissage souhaités ?

Étape 2 : Identifier votre public cible

Comprendre votre public cible est crucial pour adapter votre contenu à ses besoins spécifiques. Pensez aux aspects suivants :

- Quel est le niveau de connaissance préalable des participants ?
- Quelles sont leurs attentes vis-à-vis de la formation ?
- Y a-t-il des préférences d'apprentissage spécifiques à prendre en compte ?

Étape 3 : Concevoir le contenu de la formation

Une fois vos objectifs et votre public cible définis, commencez à concevoir le contenu. Voici quelques conseils :

- **Structurer le contenu** : Divisez le contenu en modules ou sections logiques pour faciliter l'apprentissage.

- **Utiliser des supports variés** : Intégrez des textes, des vidéos, des infographies et des quiz pour rendre la formation interactive et attrayante.
- **Inclure des exercices pratiques** : Proposez des activités qui permettent aux participants d'appliquer ce qu'ils ont appris.

Étape 4 : Choisir les outils et la plateforme

La technologie peut grandement faciliter la création et la diffusion de votre formation. Considérez les options suivantes :

- **Plateformes d'apprentissage en ligne** : vous pouvez créer très simplement tout ce qui est cité ci-dessus sans aucune compétences techniques et je vais vous accompagner pas à pas.

Étape 5 : Planifier le calendrier de la formation

Établissez un calendrier détaillé pour le développement et la mise en œuvre de la formation. Assurez-vous de prévoir du temps pour :

- **La création de contenu** : Allouez suffisamment de temps pour chaque module. la durée minimale d'une formation high ticket est de 15h.
- **La révision et l'ajustement** : Prévoyez des moments pour revoir le contenu et apporter des modifications si nécessaire.
- **La formation pilote** : Effectuez un test avec un petit groupe pour recueillir des retours.
- il peut être intéressant d'ajouter des lives coaching avec vos collaborateurs et mettre les replays dans une bibliothèque dans votre plateforme e-learning afin d'allonger la durée du programme et d'ajouter de l'expertise en réel.

Étape 6 : Lancer et promouvoir la formation

Une fois la formation prête, il est temps de la lancer et de la promouvoir :

- **Communiquer auprès de votre public cible** : Utilisez les réseaux sociaux, les newsletters, et les partenariats pour faire connaître votre formation.
- **Offrir des incitations** : Proposez des réductions ou des bonus pour encourager l'inscription.

Étape 7 : Évaluer et améliorer

Après le lancement, évaluez l'efficacité de la formation :

- **Collecter les retours des participants** : Utilisez des sondages ou des évaluations pour obtenir des avis.
- **Analyser les résultats** : Comparez les résultats d'apprentissage avec les objectifs initiaux.
- **Ajuster le contenu** : Apportez des améliorations basées sur les retours et l'analyse des résultats.

En suivant ces étapes, vous serez en mesure de créer une formation complète et efficace en quelques jours, tout en assurant une expérience enrichissante pour vos participants. Bon courage !