

Programme de
formation

**Apprenez à
Trouver des
Clients pour vos
Formations
Sans
Prospection**



FG FORMATION
FORMER & GRANDIR

1. INFORMATIONS GENERALES

Organisme de formation : FRANCOIS GRUEL CONSULT , marque déposée **FG FORMATION**

Titre de la formation : **Apprenez à trouver des clients pour vos formations sans prospection**

Durée : 8 semaines – environ 24 heures de formation (rythme mixte : autonomie + accompagnement)

Dates : *Nous contacter pour connaître la prochaine session de formation*

Format : **100 % à distance** (e-learning + master class live hebdomadaires)

Lieu : **Formation à distance, depuis un ordinateur ou tablette ou téléphone portable**

Public visé : Formateurs, coachs, consultants et indépendants souhaitant développer leur clientèle sans prospection directe.

Effectifs maximum : **20 stagiaires**

Prérequis :

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur Internet
- Disposer d'un compte LinkedIn actif
- Avoir une offre de formation ou de service à promouvoir

Modalités et délais d'accès :

- Les inscriptions doivent être réalisées 48h avant le début de la formation.
- Accès à la formation en ligne dès le 1^{er} jour de la formation, pendant 1 an.

- **Plateforme en ligne sécurisée** (Thinkific) accès individuel avec création d'un mot de passe à l'entrée de la formation.

- Accès à la plateforme pendant 12 mois

Tarif: 1290 € ht soit 1548€ttc (éligible OPCO / financement personnel)

Objectif général : Permettre aux participants de trouver des clients sans prospection, grâce à une stratégie de visibilité, d'attraction et de conversion via LinkedIn.

2. OBJECTIFS PEDAGOGIQUES OPERATIONNELS

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- **Optimiser son profil LinkedIn pour attirer ses clients idéaux**
- **Créer des contenus engageants qui suscitent la demande**
- **Identifier, contacter et engager ses prospects naturellement**
- **Construire une stratégie de visibilité durable et mesurable**
- **Automatiser et pérenniser sa routine LinkedIn**

3. DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE SUR 8 SEMAINES

- Semaine 1 : Optimises ton profil LinkedIn
 - Découvres les fonctions cachées de LinkedIn
 - Apprends à rédiger un titre et une accroche percutante
 - Crées un profil orienté client et attractif
 - Analyses de profils réels et bonnes pratiques
- Semaine 2 : Publies sur LinkedIn pour attirer l'attention
 - Comprends l'algorithme LinkedIn
 - Définis les 3 piliers de contenu et choisir ses formats
 - Apprends à rédiger un post efficace et structuré
 - Trouves son rythme de publication durable
- Semaine 3 : Trouves et contactes tes futurs clients
 - Identifies tes prospects via la recherche avancée
 - Combines stratégie inbound et outbound
 - Crées des connexions qualifiées sans harcèlement
 - Scripts de contact et posture d'expert
- Semaine 4 : Mets en action ta stratégie LinkedIn
 - Plan d'action concret et suivi des résultats
 - Techniques d'interaction et de relance authentiques
 - Optimisation de la régularité et du style
- Semaine 5 : Consolides ta stratégie
 - Analyses les performances : vues, commentaires, taux d'engagement
 - Ajustes sa stratégie selon les retours
 - Mets en place une To-Do List et un tableau de suivi
- Semaine 6 : Boostes ta visibilité avec le contenu
 - Crées ta routine LinkedIn hebdomadaire
 - Identifies les thèmes à fort engagement

- Testes différents formats et indicateurs
- Semaine 7 : Challenge LinkedIn
 - Semaine d'action collective avec feedback personnalisé
 - Participation à un challenge entre apprenants
 - Création d'une dynamique durable
- Semaine 8 : Pérennises ta routine et vas plus loin
 - Analyses tes résultats concrets
 - Identifies ses forces et axes d'amélioration
 - Construis un système personnel de suivi
 - Adaptes ta stratégie à long terme

4. MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Moyens et assistance pédagogique :

La méthode d'apprentissage est basée sur des cas concrets : « c'est en faisant qu'on apprend ».

Pour chaque semaine, le stagiaire trouvera :

- Accès à une plateforme en ligne intuitive 24h/24, 7jour/7
- Vidéos explicatives, PDF, quiz et exercices pratiques
- Masterclass live chaque semaine
- Groupe privé (WhatsApp / espace d'entraide)
- Pour toutes questions pédagogique, nous invitons les stagiaires à envoyer un mail à contact@fgconsult.fr, réponse sous 24h maximum, jours ouvrés.

- En cas de besoin, le formateur planifie un RDV téléphonique ou en visioconférence avec le stagiaire.

Moyens et assistance technique :

- Hotline disponible au 04 76 65 85 32 du lundi au vendredi de 8h à 18h.
- Pour toutes questions techniques, nous invitons les stagiaires à envoyer un mail à contact@fgconsult.fr, réponse sous 24h maximum, jours ouvrés.

5. MODALITES D'ÉVALUATION

- Quiz de validation des acquis
- Evaluation continue par le formateur
- Évaluations: audit de profil LinkedIn et plan d'action individuel
- Attestation de réussite remise en fin de parcours

6. ENCADREMENT

Formateur référent : **François GRUEL**

Expertise : Stratégie LinkedIn, visibilité digitale et acquisition organique .

François Gruel est le fondateur de **FG FORMATION** et un **expert reconnu en stratégie de visibilité et d'acquisition client pour les formateurs et coaches.**

Fort de plusieurs années d'expérience dans l'accompagnement

d'entrepreneurs du savoir, il a formé et conseillé des centaines de professionnels dans la structuration de leur offre, le développement de leur présence sur **LinkedIn**, et la création de stratégies d'attraction sans prospection.

Son approche repose sur la **valeur, la pédagogie et la mise en pratique immédiate**, avec une forte dimension humaine et éthique dans la relation client.

François Gruel combine une solide expérience de terrain, une connaissance fine du marketing digital et une capacité à vulgariser les leviers de croissance pour les indépendants.

Accompagnement Pédagogique :

- Sessions collectives hebdomadaires
- Suivi individuel sur demande
- Support illimité par mail ou messagerie privée

7. ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

8. SANCTION DE LA FORMATION

- Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours complet
- Validation des compétences en lien avec les objectifs pédagogiques

9. SUIVI POST-FORMATION

- Accès illimité aux replays et mises à jour pendant 12 mois
- Groupe privé d'entraide et échanges réguliers
- Possibilité d'un accompagnement complémentaire individuel

10. CONTACT

Cette formation est proposée par la société : **François Gruel Consult**

Marque déposée auprès de l'INPI : **FG Formation**

SIRET : 840 041 792 00010

Numéro de déclaration d'activité (NDA) : 84 38 07 08 738

Adresse e-mail : contact@fgconsult.fr

Téléphone : 04 76 65 85 32

Site internet : <https://fgformation.fr/>