



50
PROMPTS
POUR GÉNÉRER
DES IDÉES DE
FORMATIONS
EN LIGNE

50 prompts pour générer des idées de formations en ligne

A 1. Identifier les besoins et problèmes clients

1. Quels problèmes récurrents mes clients tentent-ils de résoudre seuls sans succès, et comment une formation pourrait-elle les guider étape par étape ?
2. Quels comportements ou erreurs fréquentes montrent que mes clients manquent d'une compétence clé que je pourrais enseigner ?
3. Quels sujets génèrent le plus de questions dans mes messages, commentaires ou emails, et comment les transformer en modules de formation ?
4. Quel défi mes clients sous-estiment mais qui bloque réellement leur progression, et comment une formation pourrait-elle le rendre simple ?
5. Quel problème mes clients pensent insoluble, et comment pourrais-je leur prouver le contraire via un programme structuré ?
6. Quels signaux montrent que mes clients sont dépassés par les évolutions de leur secteur, et comment une formation pourrait-elle les remettre à niveau ?
7. Quels obstacles émotionnels (peur, doute, procrastination) empêchent mes clients d'avancer, et comment une formation pourrait-elle les accompagner ?
8. Quel problème mes clients résolvent mal faute de méthode, et comment pourrais-je leur enseigner un processus clair et reproductible ?
9. Quels besoins émergents apparaissent dans les discussions de groupes, forums ou réseaux sociaux de mon secteur ?
10. Quel problème mes clients ne voient pas encore venir, mais qui deviendra critique dans les 12 prochains mois ?

B 2. Développer des compétences clés

11. Quelles compétences techniques manquent le plus souvent à mes clients et pourraient être enseignées en modules progressifs ?
12. Quelle compétence "effet levier" pourrait transformer les résultats de mes clients s'ils la maîtrisaient vraiment ?
13. Quelle compétence rare dans mon domaine pourrait devenir un avantage compétitif pour mes clients ?

14. Quelle compétence mes clients pensent difficile mais qui peut être simplifiée via une formation guidée ?
15. Quelle compétence transversale (communication, organisation, analyse) pourrait améliorer leur performance globale ?
16. Quelle compétence liée aux outils digitaux est devenue indispensable dans mon secteur ?
17. Quelle compétence pourrait permettre à mes clients d'automatiser une partie de leur travail ?
18. Quelle compétence créative pourrait aider mes clients à se différencier dans un marché saturé ?
19. Quelle compétence stratégique manque à mes clients pour prendre de meilleures décisions ?
20. Quelle compétence pourrait aider mes clients à mieux gérer leur temps, leur énergie ou leurs priorités ?

C 3. S'adapter aux tendances et évolutions du marché

21. Comment créer une formation qui aide mes clients à intégrer une nouvelle technologie ou tendance émergente ?
22. Comment aider mes clients à anticiper les changements réglementaires ou normatifs de leur secteur ?
23. Comment transformer une tendance actuelle en opportunité pédagogique concrète ?
24. Comment créer une formation qui aide mes clients à rester compétitifs face à l'automatisation ou l'IA ?
25. Comment enseigner à mes clients à utiliser les nouveaux outils qui transforment leur métier ?
26. Comment créer une formation qui aide mes clients à s'adapter à un marché plus rapide et plus digitalisé ?
27. Comment aider mes clients à comprendre les nouvelles attentes des consommateurs dans mon secteur ?
28. Comment créer une formation qui prépare mes clients aux métiers émergents de leur industrie ?

29. Comment enseigner à mes clients à tirer parti des données pour prendre de meilleures décisions ?

30. Comment aider mes clients à développer une vision stratégique dans un environnement incertain ?

D 4. Construire des solutions pratiques et applicables

31. Comment créer une formation centrée sur des exercices concrets et immédiatement applicables ?

32. Comment structurer un programme qui accompagne mes clients dans la mise en pratique réelle, étape par étape ?

33. Comment intégrer des modèles, templates ou outils pour accélérer les résultats des clients ?

34. Comment créer une formation qui transforme un processus complexe en une méthode simple et actionnable ?

35. Comment enseigner une méthode que j'utilise moi-même avec succès dans mon activité ?

36. Comment créer une formation qui aide mes clients à éviter les erreurs les plus coûteuses de mon domaine ?

37. Comment intégrer des études de cas pour rendre l'apprentissage plus concret et inspirant ?

38. Comment créer une formation qui aide mes clients à optimiser un processus clé de leur activité ?

39. Comment enseigner une stratégie avancée mais en la rendant accessible aux débutants ?

40. Comment créer une formation qui accompagne mes clients dans la résolution d'un problème précis en moins de 30 jours ?

E 5. Développer la croissance personnelle et professionnelle

41. Comment créer une formation qui aide mes clients à renforcer leur confiance dans leur domaine ?
42. Comment aider mes clients à développer une meilleure gestion du stress lié à leur activité ?
43. Comment enseigner des techniques de communication qui améliorent leurs relations professionnelles ?
44. Comment créer une formation qui aide mes clients à mieux comprendre les besoins de leurs propres clients ?
45. Comment aider mes clients à développer une mentalité d'apprentissage continu pour rester performants dans la durée ?
46. Comment créer une formation qui aide mes clients à développer leur capacité à prendre des décisions plus rapidement et avec plus de clarté ?
47. Comment aider mes clients à identifier et dépasser leurs croyances limitantes qui freinent leur progression professionnelle ?
48. Comment concevoir une formation qui enseigne des stratégies pour améliorer la motivation et maintenir un haut niveau d'engagement au quotidien ?
49. Comment créer un programme qui aide mes clients à mieux gérer les conflits internes (doutes, hésitations, auto-sabotage) afin d'avancer plus sereinement ?
50. Comment développer une formation qui apprend à mes clients à structurer leurs objectifs et à créer un plan d'action réaliste et durable ?