

FICHE RÉCAP

Créer ta Formation en Ligne et Faire tes Premières Ventés

Toutes les étapes pour créer, vendre et lancer ta formation même si tu pars de zéro

1500+

élèves formés

700K€

générés

15+

formations
créées

Par Enzo GRD

Les 2 Pièges à Éviter Absolument

⚠️ PIÈGE N°1 : Créer une grosse formation

Tu risques de te décourager et de perdre des mois sur un programme qui ne se vend jamais. Tu n'es pas sûr que la formation intéresse vraiment ton audience.

✓ LA SOLUTION

Commence avec des **petits produits entre 200€ et 500€**. Tu crées rapidement, tu testes rapidement, tu obtiens des résultats rapidement.

⚠️ PIÈGE N°2 : Créer la formation AVANT de la vendre

Tu risques de perdre des semaines sur un produit que personne ne veut.

✓ LA SOLUTION

Valide l'intérêt avec une prévente AVANT de créer le contenu. Si ça ne se vend pas, tu rembourses et tu testes une autre idée. Exemple : 12 000€ générés sur un lancement pour une formation qui n'existait pas encore.

Étape 1 : Trouver une Bonne Idée

Une bonne idée de formation = une formation dont les gens ont besoin = une formation qui résout un **problème DUR**.

Le Problème D.U.R. (par Stan Leloup)

- D** **Douloureux**
Crée une souffrance quotidienne (ex: surpoids → pas confiance en soi, fatigue, mauvaise santé)
- U** **Urgent**
J'ai envie de le résoudre MAINTENANT, pas dans 1 an ou 5 ans
- R** **Reconnu**
Le client a conscience du problème (sinon il n'achètera pas)

Les 3 Questions du Sondage

1. La situation idéale

"Si tu pouvais résoudre tous tes problèmes, à quoi ressemblerait ta vie ?"

2. Les blocages

"Qu'est-ce qui t'empêche d'obtenir ce résultat ?"

3. Les solutions essayées

Étape 2 : Créer le Plan de Formation

Ta formation doit apporter un **RÉSULTAT**. On part de la situation initiale (problème) vers la situation idéale (objectif) à travers différentes étapes.

STRUCTURE DE LA FORMATION

Situation initiale → Module 1 → Module 2 → Module 3 → ... → **Situation idéale**

Chaque module = une grosse étape | Chaque leçon = une sous-étape (5-20 min)

Important : Le client achète un RÉSULTAT, pas de l'information. Chaque module doit être une étape concrète qui le fait avancer.

La Durée Idéale

À l'ère de l'IA et des réseaux sociaux, les gens ne veulent plus des formations de 30h. Ils veulent des **hacks, des astuces, des prompts** qui permettent d'obtenir des résultats rapidement.

Ce que tu dois faire :

- Prémâcher le travail : documents à remplir, prompts à copier-coller
- Fournir un résumé de chaque leçon
- Aller à l'essentiel dans chaque vidéo
- Donner uniquement les infos dont ils ont BESOIN

Citation à retenir

**"On n'atteint pas la perfection quand on ne peut plus rien ajouter.
On l'atteint quand on ne peut plus rien retirer."**

Étape 3 : Transformer en Offre Irrésistible

La formation seule = peu de valeur perçue. L'offre = package premium avec beaucoup plus de valeur.

Les Éléments d'une Offre Irrésistible

Mécanisme Unique

Ta méthode qui te différencie. Ex: "Maîtriser vos pics de glycémie pour perdre du poids sans régime"

Bonus (3 à 5)

Augmentent la valeur perçue. Ex: "10 recettes en moins de 10 min"

Garantie de Résultat

Ex: "Si vous ne perdez pas 2kg en 30j, remboursé" (ou satisfait/remboursé 30j)

Communauté

La personne veut se sentir soutenue et entourée

Support / Accompagnement

Répondre aux emails minimum. Coaching visio pour le premium.

Tarif : 200€ - 500€

Fourchette "anti-syndrome de l'imposteur" pour débiter. Jusqu'à 1000€ sans closing.

Étape 4 : Tourner le Premier Module

Pourquoi seulement le 1er module ? C'est le compromis parfait : bonne expérience client (pas de page vide après l'achat) + pas chronophage. Tu valides l'intérêt avant d'investir plus de temps.

Conseils pour l'Enregistrement

- **Pas de script mot à mot** → juste des bullet points avec les idées principales
- **Support visuel** → Mind map (MindMeister ou MindNode) + export PDF sous chaque leçon
- **Logiciels** → OBS (Windows/Mac gratuit) ou CleanShot X (Mac, payant mais mieux)

Étape 5 : Rédiger la Page de Prévente

Le but : avoir le **minimum viable en marketing**. Présenter clairement la formation pour valider l'offre.

Structure de la Page de Vente

- 1 La Promesse (titre)**
Format : "Atteignez X sans Y, même si Z" ou "Utilisez X afin de Y sans Z"
- 2 Le Problème**
Creuser la douleur, montrer qu'on comprend, révéler la vraie source du problème
- 3 La Solution**
Dévoiler le mécanisme unique, expliquer pourquoi c'est LA bonne solution
- 4 Les Résultats**
Storytelling perso, témoignages clients, ou histoire de quelqu'un d'autre qui a réussi
- 5 Contenu du Programme**
Modules + bullet points qui suscitent la curiosité et montrent les bénéfices
- 6 Section Prévente**
Expliquer que c'est une prévente + avantage exclusif (réduction jamais disponible après)
- 7 Appel à l'Action**
Nom, tarif, éléments inclus, accès à vie, garantie, bouton visible, paiement en plusieurs fois
- 8 Garantie**
Mettre en avant la garantie de résultat ou satisfait/remboursé
- 9 Qui suis-je ?**
Preuves sociales, résultats obtenus, pourquoi on peut te faire confiance
- 10 Coût de l'Inaction**
Comparer : scénario avec action (rêve) vs sans action (problème qui empire)



FAQ

Répondre aux objections classiques + contact si questions

Étape 6 : La Séquence Email de Lancement

Durée idéale : 72h — Assez long pour que l'audience voie le lancement, pas trop pour éviter de saouler.

RÉPARTITION DES VENTES

30% Jour 1 | **10%** Jour 2 | **60%** Jour 3

Ne te décourage pas si les premiers jours sont calmes. Tout peut se déclencher le dernier jour !

Les 6 Emails de la Séquence

AVANT LE LANCEMENT

Email 1 : Teasing

Créer l'anticipation sans révéler ce que tu vends. Donner un indice sur le problème résolu, créer un open loop pour le prochain mail.

JOUR 1

Email 2 : Annonce / Ouverture

Présenter l'offre clairement. Email rationnel et complet qui doit pouvoir vendre seul. Version mini de ta page de vente : accroche → problème → solution → contenu → bonus → réduction → urgence.

JOUR 2

Email 3 : Enfer

Creuser la douleur. Projections négatives : que se passe-t-il s'il ne passe pas à l'action ? Identifier le vrai problème → transition vers la solution. Rappeler la deadline.

JOUR 2

Email 4 : Paradis

Projection positive. Décrire la situation idéale, faire rêver, montrer des résultats concrets (témoignages/ storytelling), rassurer sur sa capacité à réussir.

JOUR 3 - MATIN

Email 5 : Objections

Reprendre la FAQ de la page de vente. Répondre aux doutes : "Je n'ai pas le temps", "Et si je n'atteins pas les résultats ?", etc.

JOUR 3 - SOIR

Email 6 : Urgence (Dernier Appel)

Email très court (2-3 lignes). "Dernier appel : le programme ferme ce soir à 23h. Clique ici pour t'inscrire avant qu'il soit trop tard."

✓ **RÈGLE D'OR**

Dans CHAQUE email, rappelle la deadline et l'urgence. Ne coupe jamais la séquence avant la fin, même si les premiers jours sont décevants.

Étape 7 : Après le Lancement

✓ ÇA S'EST BIEN VENDU

Félicitations ! Tu peux maintenant créer le reste de la formation.

✗ PAS DE VENTE

Tu rembourses et tu testes une autre idée. C'est normal, ne te décourage pas !

Si ça n'a pas marché du premier coup : tu as eu de la chance de ne pas perdre des semaines à créer toute la formation. Tu peux sonder ton audience pour comprendre pourquoi, et réutiliser le 1er module pour un autre programme.

Récap : Les 7 Étapes

- Étape 1** : Trouver une idée qui résout un problème D.U.R. (Douloureux, Urgent, Reconnu)
- Étape 2** : Créer le plan (situation initiale → modules → situation idéale)
- Étape 3** : Transformer en offre irrésistible (mécanisme unique, bonus, garantie, communauté, support)
- Étape 4** : Tourner UNIQUEMENT le premier module
- Étape 5** : Rédiger la page de prévente (minimum viable)
- Étape 6** : Lancer avec une séquence email de 72h
- Étape 7** : Analyser les résultats et ajuster

Le Meilleur Levier pour Grossir ton Audience

Pour faire plus de ventes ou tes premières ventes, tu as besoin de grossir ton audience. Le meilleur levier : **le SEO YouTube**.

- Attirer des clients qualifiés grâce au référencement naturel
- Sans faire des millions de vues, sans chercher à être viral
- Tes vidéos travaillent pour toi 24h/24, 7j/7
- Attirer des prospects déjà intéressés par ce que tu proposes



Envie d'aller plus loin ?

Découvre ma méthode YouTube SEO qui m'a permis de générer +6 millions de vues avec des vidéos moches, sans montage compliqué.

— Enzo