



# L'organisme de formation

## L'ACCÉLÉRATEUR

---

### 1. Intitulé

L'ACCÉLÉRATEUR : structurer et développer son activité vidéo

### 2. Objectifs pédagogiques

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

- Définir son positionnement et sa stratégie commerciale.
- Construire une offre claire et adaptée aux besoins de ses clients.
- Mettre en place une prospection efficace et professionnelle.
- Élaborer et présenter des propositions convaincantes.
- Maîtriser la phase de découverte client et gérer les objections.
- Mettre en place un processus d'encaissement et de suivi client.
- Livrer et démontrer la valeur de ses prestations auprès des clients.

### 3. Public visé

Vidéastes freelances, indépendants ou gérants de petites agences vidéo.

### 4. Prérequis

- Disposer d'une activité déclarée (ou en cours de création).
- Avoir des compétences de base en vidéo (tournage/montage).
- Savoir utiliser un ordinateur, Internet et les outils bureautiques de base.



## 5. Durée et modalités

Durée totale : **22 h**

- 20 h de modules e-learning (vidéos, exercices)
- **2h d'échanges en coaching de groupe (1h × 2 séances minimum) inclus**

Modalités pédagogiques :

- Distanciel asynchrone (e-learning, vidéos, outils, templates)
- Distanciel synchrone (coaching de groupe quotidien - accès illimité)
- Communauté d'entraide (WhatsApp - accès illimité)

## 6. Contenu de la formation

### Module 1 – La méthode

Présentation de la méthode et des objectifs pédagogiques.

### Module 2 – Positionnement

Définir sa cible et son positionnement pour mieux vendre.

### Module 3 – Verticale

Choisir sa niche et devenir une référence vidéo dans son domaine.

### Module 4 – Prospection

Construire sa stratégie de prospection et contacter efficacement ses prospects.

### Module 5 – Découverte

Conduire un entretien de découverte et identifier les besoins clients.

### Module 6 – Offre irrésistible

Construire une offre qui répond aux besoins et attentes du client.

### Module 7 – Proposition

Élaborer des propositions professionnelles et lever les objections.



## Module 8 – Encaisser

Mettre en place des processus d'encaissement simples et automatiques.

## Module 9 – Délivrer

Assurer la satisfaction client et démontrer le retour sur investissement (ROI).

### Outils pédagogiques

- Google Sheets (suivi de prospection, plan d'action).
- Templates PDF (offres, devis, scripts).
- Accès à un agent IA pour exercices d'entraînement.
- Communauté WhatsApp d'entraide et de suivi.

## 7. Moyens pédagogiques et techniques

- Vidéos e-learning (20h).
- Exercices pratiques à réaliser en autonomie.
- Outils numériques : Google Sheets, templates PDF, IA.
- Coachings de groupe quotidiens (1h) avec accès illimité.
- Canal WhatsApp d'entraide et d'échanges.

## 8. Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation diagnostique au démarrage.
- Exercices pratiques à chaque module.
- Évaluation des acquis lors des coachings de groupe (questions-réponses, études de cas) et via les exercices pratiques.
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.
- Attestation individuelle de fin de formation délivrée.

## 9. Encadrement

Formateur :

- Marc Lamboley (CEO de Enord.fr) – Expert développement commercial et développement d'entreprise dans le secteur de la vidéo.



## 10. Tarifs et financement

Prix public : **1 797€ TTC** par participant.

Financement possible : OPCO, France Travail, Transitions Pro, CPF (sous réserve d'éligibilité via adossement à une certification RS/RNCP et certification Qualiopi).

## 11. Accessibilité

La formation est ouverte à tous. Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter notre référent handicap Frédéric Hamon afin d'étudier les modalités d'adaptation possibles.

## 12. Suivi administratif

- Convention ou contrat de formation signé.
- Traçabilité via plateforme e-learning et coaching.
- Attestation individuelle de fin de formation.