

Nathalie Antonio Giraud

CRÉER ET VENDRE UNE FORMATION EN LIGNE

La méthode pour
trouver le positionnement,
structurer le contenu,
obtenir des ventes récurrentes

● Éditions
EYROLLES

La méthode pour trouver le positionnement, structurer le contenu, obtenir des ventes récurrentes

Vous êtes coach, professionnel de l'accompagnement, freelance ou formateur, vous avez un savoir-faire, un savoir-être, une expertise. Vous souhaitez partager votre contenu avec le plus grand nombre et gagner en liberté en ajoutant des ventes récurrentes à vos revenus.

Vous voulez lancer votre formation en ligne mais vous vous posez 1 000 questions : quel contenu partager, sous quel format, à quel prix ? Quelle plateforme choisir ? Vous avez bien une idée mais vous n'êtes pas sûr d'avoir identifié le bon sujet, celui qui va marcher.

Conférences en ligne, vidéos, tunnels de vente... les outils sont multiples et pour la plupart extrêmement accessibles, que ce soit financièrement ou techniquement, mais encore faut-il savoir par quoi commencer pour créer une formation qui trouve son public. Dans cet ouvrage, vous trouverez la méthode pour :

- **Créer votre formation de A à Z**
- **Vous assurer de la satisfaction de vos clients**
- **Vendre votre formation régulièrement**

Ce livre est illustré par des exemples concrets et ponctué d'actions à réaliser au fur et à mesure de votre lecture. Suivez chaque étape et à la fin, vous aurez créé votre première formation en ligne !

Nathalie Antonio Giraud est la fondatrice de Rêv'elle Coaching, une entreprise nomade, 100 % en ligne. Depuis 2012, elle aide les entrepreneuses à mettre en place les stratégies qui leur correspondent le mieux pour créer leur succès sur le Web. Elle est experte en webmarketing et formatrice en ligne.

**CRÉER
ET VENDRE UNE
FORMATION
EN LIGNE**

Éditions Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Éditions Eyrolles, 2020
ISBN : 978-2-212-57363-3

Nathalie Antonio Giraud

CRÉER ET VENDRE UNE FORMATION EN LIGNE

La méthode pour
trouver le positionnement,
structurer le contenu,
obtenir des ventes récurrentes

● Éditions
EYROLLES



UN MOT DE BIENVENUE

9

PREMIÈRE PARTIE
**POSEZ LES FONDATIONS
DE VOTRE FORMATION**

CHAPITRE 1 > RÉVOLUTIONNEZ VOTRE ACTIVITÉ GRÂCE À LA FORMATION EN LIGNE	15
Diffusez votre expertise plus largement	15
Donnez de l'ampleur à votre activité	17
Commencez à sécuriser vos revenus	19
Attirez de nouveaux clients	21
Allégez votre agenda et gagnez en liberté	22
Augmentez votre crédibilité	23
Enrichissez vos offres actuelles	24
CHAPITRE 2 > DÉPASSEZ VOS FREINS	25
« J'ai peur de ne pas choisir LA bonne idée »	26
« D'autres plus célèbres que moi l'ont déjà fait »	28
« Je ne suis pas assez légitime »	31
« Je ne sais pas quelle plateforme choisir »	33
« J'ai peur de la technique »	34
« Et si je n'arrive pas à la vendre ? »	35

CHAPITRE 3	PRÉPAREZ AVEC SOIN LE LANCEMENT DE VOTRE PREMIÈRE FORMATION	37
	Identifiez vos objectifs financiers	38
	Clarifiez vos objectifs stratégiques	39
	Boostez votre motivation	40
	Choisissez le bon format	41
	Comment choisir ?	43
	Évitez les erreurs courantes	44

DEUXIÈME PARTIE

CRÉEZ UNE FORMATION EFFICACE ET RENTABLE EN 5 ÉTAPES

CHAPITRE 4	ÉTAPE 1 - CHOISISSEZ VOTRE THÈME ET TROUVEZ LA BONNE IDÉE	53
	Réveillez votre contenu dormant	54
	Suivez votre envie	57
	Identifiez le besoin de vos clients	61
	Testez vos idées	64
	Utilisez les ingrédients du succès	65
	Choisissez votre titre	67
CHAPITRE 5	ÉTAPE 2 - IDENTIFIEZ LES MOTIVATIONS D'ACHAT DE VOS CLIENTS	71
	Pourquoi les clients achètent-ils ?	71
	Pourquoi les clients n'achètent-ils pas ?	72
	Créez votre promesse	74
	Construisez votre crédibilité sur le sujet choisi	75

CHAPITRE 6 > ÉTAPE 3 - CRÉEZ UN CONTENU EFFICACE	77
Choisissez vos supports	77
Aidez vos clients à aller au bout de la formation	78
Accompagnez vos clients dans les phases d'apprentissage	83
CHAPITRE 7 > ÉTAPE 4 - ORGANISEZ VOTRE FORMATION DE MANIÈRE PERTINENTE	87
Organisez votre méthode	87
Établissez un sommaire	91
Créez le contenu de votre formation	91
Créez des bonus pertinents et attractifs	95
Donnez vie à votre contenu grâce aux vidéos	100
Créez des contenus complémentaires	106
CHAPITRE 8 > ÉTAPE 5 - FIXEZ LE JUSTE PRIX	107
Les différents paliers de prix et leur impact	108
Comment fixer votre prix	109
Testez la « méthode du vêtement »	114
Préparez vos plans de paiement	115
Résistez à la tentation de baisser le prix !	116
CHAPITRE 9 > METTEZ VOTRE FORMATION EN LIGNE	121
Les différentes possibilités d'hébergement	121
L'intérêt d'un espace de formation	124
Les questions pour choisir sa plateforme	124
Les bons outils pour débiter	129

TROISIÈME PARTIE

VENDEZ VOTRE FORMATION

CHAPITRE 10 > TESTEZ VOTRE FORMATION	135
La technique des mini-lancements	136
Créez et lancez votre mini-formation	138
Trouvez vos premiers testeurs	141
Dans les coulisses de mes débuts	144

CHAPITRE 11 > INTÉGREZ LES PRINCIPES DE LA VENTE « AUTHENTIQUE »	147
Qu'est-ce que la vente « authentique » ?	148
Les principes de la vente authentique	149
CHAPITRE 12 > DÉCODEZ LE PROCESSUS DE VENTE	153
Visibilité × Taux de conversion = Ventes	153
Qu'est-ce qu'un mécanisme de conversion ?	154
Les différents mécanismes de conversion	157
Choisissez votre stratégie de vente	159
Mettez en place votre stratégie de trafic	160
CHAPITRE 13 > CRÉEZ UNE PAGE DE VENTE ATTRACTIVE ET EFFICACE	163
Donnez le ton	163
Créez les éléments clés	164
N'oubliez pas les visuels	168
CHAPITRE 14 > PRÉPAREZ VOTRE LANCEMENT	171
Un lancement en trois phases	172
Évitez les erreurs classiques	174
CHAPITRE 15 > METTEZ EN PLACE VOTRE TUNNEL DE VENTE ET UNE RELATION DE CONFIANCE	179
Le cadeau gratuit, point d'entrée de votre tunnel	180
Rédigez les emails de votre tunnel	186
Les principes d'un tunnel efficace	190
Analysez l'efficacité de votre tunnel	191
Anticipez les problèmes les plus courants	192
CHAPITRE 16 > UTILISEZ LES WEBINAIRES DANS VOS TUNNELS DE VENTE	197
Comment s'y prendre ?	198
LE MOT DE LA FIN	201
REMERCIEMENTS	203

UN MOT DE BIENVENUE

« ***Si vous voulez conquérir l'île,
vous devez brûler vos bateaux.*** »

Anthony Robbins

En 2012, j'ai décidé de faire ce que le coach américain Anthony Robbins appelle « brûler ses bateaux ». J'ai sauté le pas et créé mon entreprise, avec la ferme conviction qu'il n'y aurait pas de retour en arrière vers ma précédente carrière en marketing dans les technologies de l'information.

L'origine de cette anecdote parlant de « brûler les bateaux » est floue. Elle a été attribuée à Jules César ou encore à Hernan Cortès lors de son arrivée au Mexique. Mais sa morale est très claire : si vous voulez réussir, vous devez vous engager à fond. Si vous voulez conquérir l'île, vous devez brûler les bateaux qui vous y ont emmené. Pas de plan B !

Cette année-là, j'ai donc créé Rêv'elle Coaching en sachant que c'était ma mission de vie et avec la certitude que j'allais trouver un moyen de la faire fonctionner. J'avais travaillé pendant plusieurs années en marketing et vente pour des grands groupes comme Microsoft, à l'international, de Casablanca à Dublin. Et si mes emplois précédents m'ont énormément appris, je voulais désormais donner un nouveau sens à ma vie professionnelle. Je me sentais « appelée » à faire différemment, à voir grand et à apporter ma contribution.

Ma mission est la suivante : aider les femmes entrepreneuses qui ont une vision, un message, à oser le diffuser en grand sur le Web et à assumer pleinement leur pouvoir intérieur.

J'ai écrit ce livre pour vous transmettre ma conviction profonde :

« Si vous avez un message, c'est que le monde en a besoin. »

Le moment est venu de le diffuser... en GRAND ! Et il n'y a pas de meilleure période que celle dans laquelle nous vivons pour le faire.

Depuis 2012, j'ai eu le privilège d'accompagner des centaines de femmes en séance, en atelier, en groupe ou en formation, que ce soit en présentiel, à distance ou en ligne. Ces femmes ont toutes un point commun. Comme vous, elles ont à cœur de transmettre leur savoir-faire et leur savoir-être. Elles veulent apporter leur contribution au monde, donner un sens à leurs actions et, comme le colibri de l'histoire, « faire leur part ».

Un jour, dit une légende amérindienne, il y eut un immense incendie de forêt. Tous les animaux, terrifiés, observaient impuissants le désastre. Seul le petit colibri s'activait, allant chercher quelques gouttes d'eau avec son bec pour les jeter sur le feu. Au bout d'un moment, le tatou, agacé par cette agitation dérisoire, lui dit : « Colibri ! Tu n'es pas fou ? Ce n'est pas avec ces gouttes d'eau que tu vas éteindre le feu ! »

Et le colibri lui répondit : « Je le sais, mais je fais ma part. »

Cependant, contrairement au colibri de l'histoire, vous n'êtes pas limité, vous n'avez pas besoin d'apporter votre contribution quelques gouttes à la fois. Internet, les réseaux sociaux, les conférences en ligne, les vidéos... Tous ces outils, pour la plupart extrêmement accessibles que ce soit financièrement ou techniquement, vous permettent de diffuser votre message au plus grand nombre et aux quatre coins du monde. Que vous ayez un message à transmettre, un savoir à partager, une expertise à diffuser, jamais dans l'histoire de l'humanité il n'a été aussi facile de le faire si largement et rapidement.

Mes clientes se trouvent en France mais aussi en Allemagne, en Espagne, au Québec ou encore en Nouvelle-Zélande. Nous sommes à une époque où de plus en plus de personnes font leurs courses, se divertissent, se renseignent, choisissent leurs vacances, trouvent l'amour... et bien sûr apprennent et se forment sur le Web. Internet est en train de créer une vraie révolution dans le domaine de la formation en ligne et de la diffusion du savoir et de l'apprentissage. C'est une opportunité magnifique pour celles et ceux qui veulent voir grand, qui veulent aider à élever les consciences, à changer le monde et avoir un véritable impact.

Les formations en ligne connaissent un succès de plus en plus vif. Elles permettent d'apprendre, de développer ses connaissances et de transformer sa vie à son propre rythme, dans le confort de son bureau ou de son salon.

Avant d'aller plus loin, permettez-moi de préciser ce que j'entends par formation en ligne : il s'agit d'une formation dont le contenu est dispensé majoritairement à distance sur Internet, à travers des vidéos, des fichiers ou encore des documents audio. La formation se suit en autonomie, devant son ordinateur. Le contact avec le formateur, s'il y en a, se fait à distance et en ligne (par Skype, vidéoconférence, Messenger, etc.).

Ces dernières années, nous avons pu constater un engouement important pour les formations en ligne. L'entreprise américaine d'études de marché, Global Industry Analysts, avait prévu que le marché atteindrait les 107 milliards de dollars en 2015 et c'est bien ce qui s'est produit. Actuellement, la société Research and Markets prévoit une multiplication de ce chiffre par trois d'ici 2025, soit une croissance permettant d'atteindre les 325 milliards de dollars (source : *Forbes*, 31 juillet 2018). Mais cette révolution s'accompagne aussi d'une évolution passionnante.

Les formations en ligne ont une spécificité. Aujourd'hui, vos futurs clients ne veulent plus juste apprendre. Ils souhaitent expérimenter et construire une transformation. Ils achètent des formations en ligne non pas pour accumuler du savoir, mais bien pour transformer leur quotidien, leurs problématiques en solutions, pour créer une nouvelle réalité pour eux-mêmes.



Le rôle de la formation en ligne

C'est donc une des clés fondamentales que tout formateur en ligne doit trouver pour être entendu et écouté ; je vous la transmettrai dans ce livre.

J'imagine que, si vous me lisez, c'est que vous avez à cœur de créer votre propre formation. Mais vous n'êtes peut-être pas sûr de la méthode pour y parvenir, vous avez peur de ne pas trouver LE bon sujet, vous vous demandez de quelle quantité de contenu vous avez besoin, vous ne savez pas comment l'organiser, ni où l'héberger. Ou bien, vous avez déjà essayé de construire votre formation mais vous n'êtes pas arrivé au bout. Ou encore, vous l'avez terminée mais n'avez pas réussi à la vendre, et vous vous demandez ce qui bloque. Toutes ces questions sont normales et nous les aborderons dans les chapitres à venir.

Nous verrons en détail comment produire une formation en ligne mais surtout comment le faire de manière à ce qu'elle se vende et apporte à vos clients les résultats qu'ils attendent. Cela demande un chemin de réflexion spécifique que j'ai détaillé en cinq étapes concrètes. Ces cinq étapes sont le fruit de mes expérimentations, de mes succès mais aussi de mes (très) nombreuses erreurs !

Au fil des chapitres, je vous proposerai des actions concrètes à mettre en place pour créer votre formation en ligne. Vous les retrouverez dans les paragraphes intitulés « Je passe à l'action ».

Si vous lisez ce livre jusqu'au bout, vous apprendrez quel thème choisir, quoi mettre dans votre formation et comment en produire et structurer le contenu. Vous saurez comment fixer votre prix et vous assurer que votre formation se vende.

Si vous réalisez les actions au fur et à mesure, vous aurez créé votre première formation à la fin de cet ouvrage ! Alors, si votre objectif est de transformer votre activité et d'aider vos clients à transformer leur vie, vous êtes au bon endroit. Tout cela est à votre portée. C'est entre vos mains !

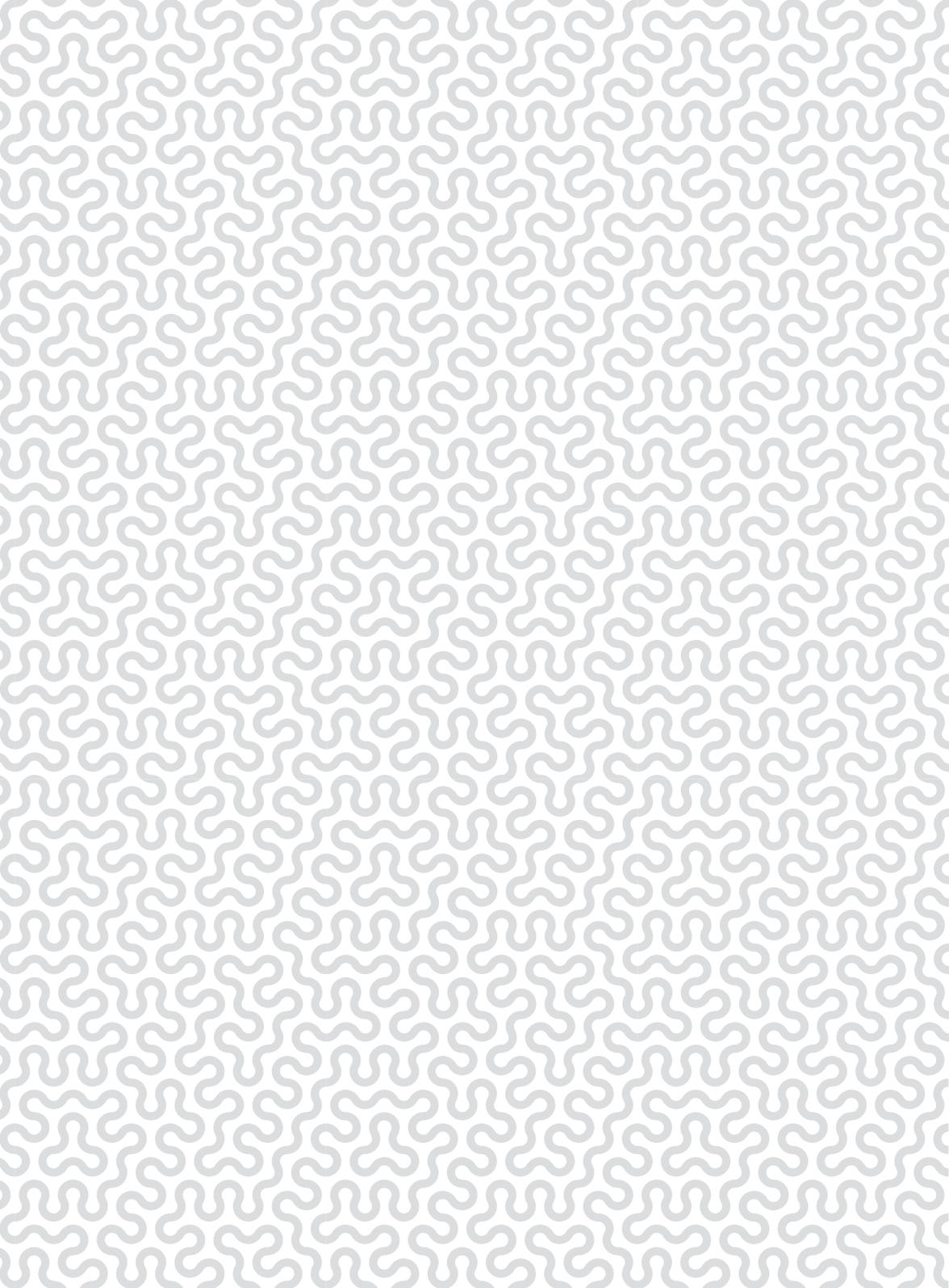
Pour commencer, je voudrais vous partager la révolution que les formations en ligne peuvent apporter à votre activité. Car c'est bien d'une révolution qu'il s'agit !



PREMIÈRE PARTIE

**POSEZ
LES FONDATIONS
DE VOTRE FORMATION**





CHAPITRE 1

RÉVOLUTIONNEZ VOTRE ACTIVITÉ GRÂCE À LA FORMATION EN LIGNE

LES CLÉS DE CE CHAPITRE

- ✓ Clarifiez les raisons pour lesquelles vous voulez créer et vendre des formations en ligne.
- ✓ Choisissez leur place dans vos offres actuelles.

DIFFUSEZ VOTRE EXPERTISE PLUS LARGEMENT

Former, ce n'est pas uniquement transmettre un savoir, c'est aussi inspirer à l'action et diffuser une vision du monde. Si, comme moi, vous ne vous êtes pas lancé dans votre activité par hasard, vous avez à cœur de transmettre votre vision. Que vous l'ayez complètement identifiée ou pas, elle existe et ce livre vous aidera à la clarifier et à la mettre en forme.

Vous avez créé votre activité pour apporter votre contribution au monde, pour faire entendre vos convictions, vos valeurs et, sûrement, pour aider vos clients à se transformer ou à obtenir ce qu'ils souhaitent. Les formations en ligne sont le véhicule idéal pour vous aider à clarifier

vosre message et à l'acheminer vers tous ceux et celles qui ont besoin de l'entendre.

Pourquoi ? Premièrement, parce que vous n'êtes plus limité par le temps ni la localisation géographique. Une de vos grandes satisfactions sera de voir que, grâce à vos formations, vous pourrez atteindre et aider des clients que vous n'auriez sûrement jamais eu l'occasion de rencontrer.

Deuxièmement, parce que créer une formation en ligne va vous permettre d'affiner votre savoir-faire, votre savoir-être, votre expérience et votre expertise. En effet, diffuser une formation sur le Web (sans votre présence directe) demande d'être extrêmement clair sur la méthode qu'on enseigne et sur les messages que l'on transmet. Quand j'ai créé ma première formation en ligne, j'ai été surprise de constater le niveau de clarté que cela m'a permis d'atteindre et l'impact que cela a eu sur mon activité. Je me suis sentie plus confiante dans mon expertise et ma capacité à parler de ce que je fais.

En se formant, vos clients transforment leur vie personnelle, professionnelle, leur santé, leur famille, leur couple... Quel que soit le domaine dans lequel vous exercez, vous avez l'opportunité de diffuser largement votre savoir et votre expérience et de créer l'impact que vous souhaitez tout en professionnalisant votre démarche.

**« L'éducation est l'arme la plus puissante
pour changer le monde. »**

Nelson Mandela

Tout au long de ce livre, je vous proposerai des actions concrètes pour créer votre formation. Alors, prenez un papier et un stylo et suivez le guide !

JE PASSE À L'ACTION

- Quelle est ma vision ? Pourquoi ai-je créé mon entreprise ?
- Quel est le message que je souhaite transmettre et partager avec mes clients ?

Répondez simplement. Que vous ayez ou non une réponse claire, commencez à écrire quelque chose. Si vous n'avez jamais travaillé sur votre vision, il faut lui laisser le temps d'émerger. Le plus important n'est pas de donner une réponse parfaite mais de poser un premier jalon pour avancer en restant connecté à ce que vous souhaitez accomplir.

DONNEZ DE L'AMPLEUR À VOTRE ACTIVITÉ

Laissez-moi vous raconter une histoire. En 2016, je me suis rendu compte que j'avais atteint un palier important de succès pour Rêv'elle Coaching. J'aidais des coachs, praticiennes, thérapeutes, formatrices à regagner confiance en elles, à diffuser leur message et trouver des clients sur le Web dans le respect de leurs valeurs. Mon agenda était plein, mon chiffre d'affaires à la hausse. Seul petit hic : à la fin de l'année, j'étais tout simplement épuisée et je me suis même demandé si j'avais encore envie de continuer. Pourtant, j'avais construit une activité qui avait du sens, j'aimais ce que je faisais, j'étais à ma place et je savais que j'avais encore beaucoup à partager avec mes clientes.

Le problème ne venait pas de ce que je faisais, mais de la manière dont je le faisais. Le modèle de développement que j'avais choisi n'était pas durable. Et c'est un des problèmes récurrents que j'observe également chez mes clientes. Elles ont une vision, elles savent qu'elles veulent apporter leur contribution en grand mais coacher, accompagner, former ne sont pas des activités que l'on peut faire à la chaîne.

C'est là que les formations en ligne interviennent. Bien construites, elles vous permettent de diffuser largement votre message et d'accompagner des centaines de clients sans y perdre votre énergie. Vous ouvrez d'un coup le champ des possibles.

Le principe marketing est simple :

Vous créez une formation une fois, vous la vendez un nombre illimité de fois sans que cela ait un impact direct sur votre temps d'accompagnement ou de formation.

Vous ajoutez ainsi à votre chiffre d'affaires ce que l'on appelle des « revenus passifs ». C'est-à-dire des revenus récurrents, largement automatisés et qui ne vous demandent pas de vendre votre temps. Comme nous l'avons vu, les formations en ligne ont le vent en poupe et le marché est en expansion. Il s'agit donc d'une réelle opportunité. Attention toutefois aux sirènes du Web ! Ces revenus n'ont de passif que le nom. Créer et vendre une formation en ligne de manière rentable et durable demande du travail, de l'engagement et de l'éthique. Ceux qui vous disent le contraire ont oublié tous les canaux de vente qu'ils ont créés et mis en place pour vendre la leur.

Ce livre ne compte pas vous expliquer comment devenir riche en 24 h tout en restant allongé au bord de la piscine au son des notifications PayPal sur votre téléphone. On entend souvent dire que les formations en ligne permettent de « faire de l'argent pendant son sommeil ». Je crois fermement qu'avant de vouloir gagner de l'argent pendant son sommeil, il faut déjà être capable d'en gagner en étant éveillé...

Mais, si votre formation est bien construite (et nous verrons comment dans la deuxième partie de ce livre), vous augmenterez vos revenus de façon significative et récurrente. Je partagerai donc ici avec vous la méthode dont je me sers moi-même, et que j'enseigne également à mes clientes. Chacune de ces étapes est le résultat d'une série de tests, d'essais et d'erreurs. Mon but est de vous faire gagner du temps et de vous éviter les écueils que j'ai rencontrés.

Grâce à cette méthode, j'ai atteint en 2017, en quelques mois, le premier palier que je m'étais fixé, à savoir : 4 000 € de revenus par mois tous les mois, uniquement grâce à mes formations en ligne.

Et ce n'était que le début !

JE PASSE À L'ACTION

- Quel montant de chiffres d'affaires aimerais-je réaliser mensuellement avec mes formations en ligne ?
- D'ici 3 mois, 6 mois, 1 an ?