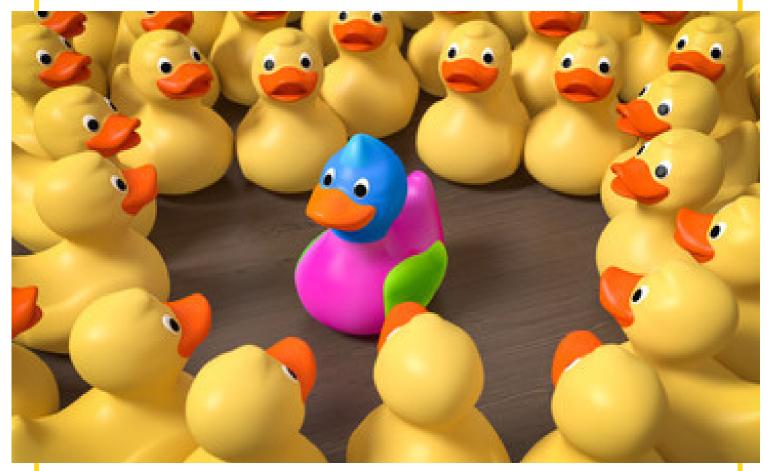
# 5 ÉTAPES POUR SE RENDRE VISIBLE AUPRÈS DES MEILLEURS CLIENTS



CÉLINE ET NICO



# 5 étapes pour se rendre visible auprès des meilleurs clients

sans en faire des tonnes.

Vous avez besoin d'un plan de route clair pour enfin vivre de votre activité de formation, sans être sous-traitant? Si oui, vous êtes à la bonne place!

Dans cet e-book, on vous détaille les étapes qu'on a nous même suivies pour vendre des centaines de formations. Vous pourrez les mettre en place, même si vous n'avez pas une forte compétence technique, et si vous n'avez pas un budget de dingue.

On vous partage le chemin le plus court pour vous rendre incontournable auprès de vos clients, adapté à votre marché et à votre personnalité.

On vous prévient tout de suite, suivre cette méthode vous demandera des efforts. Car oui, pour avoir du succès, il faut mettre les bouchés doubles, mais le résultat en vaut la chandelle.

#### Vos objectifs sont:

- passer en mode "action",
- avoir toutes les cartes en main pour devenir un expert incontournable,
- mettre en place une méthode pour que vos clients viennent à vous sans avoir besoin de les démarcher.

Le deal est honnête, non?

On vous souhaite une pleine réussite dans cette aventure!





# Où en êtes-vous pour être visible auprès de vos meilleurs clients ?

Commençons par faire un bilan de votre situation actuelle. Ce bilan va vous permettre de savoir où vous en êtes, de prendre un peu de recul en regard de votre situation, et de définir la prochaine étape à accomplir pour vendre vos formations à vos meilleurs clients.

NON OUI	EST-CE QUE VOUS SAVEZ QUEL EST LE PROBLÈME NUMÉRO 1 DE VOS CLIENTS ?	
NON OUI	EST-CE QUE VOTRE FORMATION PERMET DE RÉSOUDRE LE PROBLÈME NUMÉRO 1 DE VOS CLIENTS?	
NON OUI	EST-CE QU'EN LISANT VOTRE DOCUMENTATION, VOS CLIENTS DE RÊVE COMPRENNENT RAPIDEMENT QUE VOUS ÊTES L'EXPERT POUR LES AIDER À RÉSOUDRE LEUR PROBLÈME?	٧
NON OUI	PARTAGEZ-VOUS GRATUITEMENT UNE PARTIE DE VOTRE EXPERTISE SUR UNE BASE RÉGULIÈRE?	
NON OUI	AVEZ-VOUS PLANIFIÉ DES PLAGES DANS VOTRE AGENDA, POUR CRÉER DU CONTENU À PARTAGER?	

SI VOUS AVEZ RÉPONDU NON À L'UNE DE CES QUESTIONS, VOUS ÊTES À LA BONNE PLACE.

# Commettez vous cette erreur?

Vous vous cassez les dents comme la majeure partie des formateurs indépendants en acceptant n'importe quel client pour réaliser à peu près n'importe quelle prestation dès qu'un prospect fait appel à vous ?

Tout ça sous le prétexte du "bah oui, il faut bien vivre!"



Cette approche est dévastatrice car elle ne vous permet pas d'être perçu comme un spécialiste, un expert de votre domaine.

Au contraire, vous devenez comme le mendiant qui est prêt à accepter tout et n'importe quoi en échange de quelques deniers.

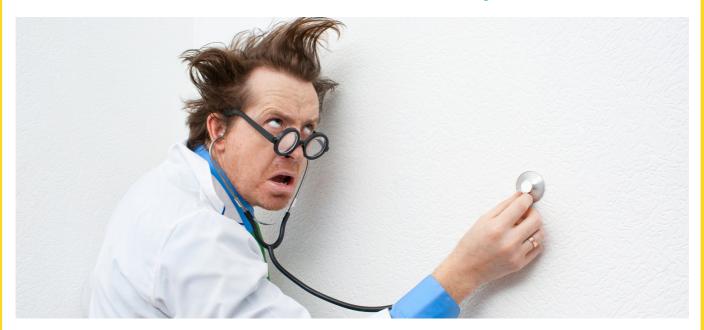
Vous vous retrouvez noyé dans la masse parmi des milliers d'autres formateurs indépendants qui ont les mêmes compétences que vous. On est d'accord pour dire que ce n'est pas ce qu'on veut.

Pour sortir par le haut de cette situation, vous devez proposer des formations qui permettent à vos clients d'obtenir les résultats qu'ils attendent.

Ils doivent sentir que vous êtes la bonne personne pour le faire parce vous les comprenez.

Pour ça il est nécessaire d'être un spécialiste et non pas un généraliste de la formation, ou pire encore un "couteau suisse".

## Alors, comment devenir un spécialiste?



La réponse est : en identifiant un problème suffisamment urgent et critique pour vos clients, et leur proposer LA formation qui offre une solution simple et rapide.

Vous pouvez vous aider des réseaux pour identifier le problème simplement.

Les barres de recherche de Google ou de Youtube sont une mine d'or! Elles vous aident à identifier les recherches les plus courantes dans votre domaine. Il n'y a qu'à écrire un mot, pour que ces sites vous proposent en dessous les recherches les plus tapées.

D'autre part, vous pouvez aussi obtenir cette information dans les groupes Facebook ou Linkedin en répertoriant les questions les plus posées.

Enfin, vous pouvez leur demander aussi directement en posant une question du genre : quel est votre défi du moment en lien avec [votre expertise]\* ? \* insérer votre expertise à la place.

#### Pour résumer :

Ciblez des clients qui ont un véritable problème à régler, et montrez-leur que vous pouvez les faire avancer sur leurs objectifs.

Lorsque vos fondations seront solides et votre expertise ciblée, la porte s'ouvrira pour attirer des clients de qualité réguliers et de manière prédictible.



# à vous de jouer a par a



# LISTEZ 10 QUESTIONS POSÉES PAR LES PERSONNES DANS LES GROUPES EN LIEN AVEC VOTRE EXPERTISE, ET IDENTIFIEZ CE QUI VOUS PERMET DE RÉPONDRE À CES QUESTIONS.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

# Les objectifs pédagogiques sont ton plus grand ennemi!

Nous, formateurs indépendants, nous avons été formés. On peut même dire qu'on a été formaté à la création de synopsis de formation en utilisant les objectifs pédagogiques.

Et quand vient le temps de présenter le tout à vos clients, ils ont du mal à se projeter.

Pourtant, vous appliquez à la lettre la formulation des objectifs avec l'échelle de Bloom tel que vous l'avez appris.

Malheureusement, vos clients n'arrivent pas à comprendre comment cette formation va les aider dans leur quotidien.



Alors, comment présenter sa formation ?

Le point clé est de répondre aux aspirations de vos clients et de résoudre leurs problèmes.

Vous allez me dire : c'est les objectifs pédagogiques ça !

Et bien non! C'est faux!

Les objectifs pédagogiques décrivent ce que le participant sera capable de faire, et non pas le bénéfice qu'il va tirer à savoir faire cette action, cette chose.

Pourquoi c'est important, crucial, de savoir faire ça?

De manière générale, les participants se projettent et expriment leurs attentes sous 3 formulations : Faire, Avoir ou Être.

L'avantage principale de faire de la sorte, c'est que cela vous permettra de toucher un maximum de gens tout en rassurant votre client sur les bénéfices qu'il tirera grâce à votre formation.



# à vous de jouer 🧠 🧁 🧁 🧁



LISTEZ LES OBJECTIFS DE VOTRE FORMATION QUI COUVRENT LES QUESTIONS EN 1, PUIS EN FACE TRANSFORMEZ LES EN BÉNÉFICES AVEC AU MOINS L'UNE DE CES 3 FORMULATIONS: AVOIR, FAIRE, ÊTRE.

# Comment créer un aimant à clients de rêves.

La prospection classique est morte!

Elle a perdu de son efficacité et nécessite plus d'appels, de relances, d'emails, de rencontres pour générer des ventes. Et vous détestez ça! Ça tombe bien, nous aussi!

Heureusement, on a les réseaux sociaux ! Bien utilisés, ils permettent une super visibilité pour un formateur indépendant qui veut vendre ses formations.

Ils touchent une audience considérable et offrent un grand nombre d'opportunités.

Il existe de nombreux réseaux sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Pinterest, TikTok.... et, c'est pas facile d'être partout! Choisissez celui où se trouve votre client idéal.



Ici, l'idée est de partager son expertise par petite touche. On le répète, vos futurs clients doivent vous identifier comme l'expert qui a la solution à leur problème le plus difficile à résoudre.

Contrairement à la croyance populaire, il n'est pas nécessaire de publier tous les jours, seulement d'être constant.

Une fois par mois dans un premier temps, puis de plus en plus souvent pour arriver à un rythme d'une à deux fois par semaine au bout de 3 mois d'effort. Votre publication peut prendre plusieurs formes :

- des articles courts avec des solutions rapides et précises,
- des vidéos de 3 à 5 min qui exposent des astuces ou des erreurs,
- des tutos.
- des questions et des réponses ....

Dans tous les cas, ce que vous partagez doit apporter de la valeur à votre audience. Vous devez répondre aux questions que se posent vos clients, et toujours en lien avec votre expertise.

Et, donnez votre meilleur contenu, astuces, conseils.



à vous de jouer 🧠 🧁 🧁 🧁



REPRENEZ VOTRE LISTE DE QUESTIONS ET RÉDIGEZ UNE PUBLICATION POUR CHACUNE D'ELLE EN Y INCLUANT VOTRE MEILLEUR CONTENU.

# Comment accomplir les étapes précédentes sans finir avec un burn-out.

Vous avez un agenda de ministre et vous êtes sur tous les fronts?

Vous voulez répondre à TOUTES les sollicitations (mails, notifications en tout genre, clients, prospects, voisins, femme, mari, enfants, chien, chat et poisson rouge...)

Vous n'avez plus une minute à vous! (pas étonnant!)

Sincèrement, êtes-vous dans la réalisation des tâches importantes et/ou urgentes pour votre entreprise ou êtes-vous plutôt très occupé à... ne rien faire?

L'organisation aide à se centrer sur les choses réellement importantes qui ont de l'impact.

Et, la première chose qui a de l'impact, c'est la visibilité auprès de nos clients potentiels.

On vous dit depuis toujours, et vous le répétez à vos formés: la meilleure technique de gestion du temps c'est la matrice d'Eisenhower.

#### FAUX!

À preuve, vous ne l'utilisez même pas car ce n'est pas l'outil idéal pour les formateurs indépendants.

Ce qui fonctionne vraiment c'est la métaphore de la jarre.

#### Voici comment cela fonctionne:

Comment allez-vous remplir votre jarre avec les 4 grandes catégories d'activité en tant que formateur indépendant :

- 1. Celle que nous préférons faire : construire sa prochaine formation, son contenu, ses supports, ses activités ....
- 2. Dans le même registre des activités sympas : Faire sa veille et se maintenir à niveau
- 3. Une activité qui booste l'énergie : Répondre à ses clients et ses clients potentiel
- 4. Celle que nous aimons moins faire car nous n'aimons pas nous mettre en avant pour vendre nos formations : Faire sa promotion



# 🍓 👙 👙 🎍 🛕 a vous de jouer 🔑 👙 👙 🥞 🧶



## RÉSERVER DANS LA SEMAINE :

- 1 PLAGE DE 30 MIN POUR RÉDIGER **VOTRE POST OU TOURNER VOTRE** VIDÉO
- 1 PLAGE DE 15 MIN POUR PUBLIER VOTRE MEILLEUR CONTENU DANS LES GROUPES OÙ SE TROUVENT VOS MEILLEURS CLIENTS.

# Bravo! Vous êtes arrivé au bout des 5 étapes.

Ok, et maintenant, vous faites quoi?

Vous vous mettez en mouvement pour bouger vos formations!

Trop de personnes réfléchissent à comment mieux vendre leurs formations, et ne passent jamais à l'action.

On sait trop bien que : c'est difficile de faire le travail dans son coin.

Vous êtes dans l'une des situations suivantes :

- la montagne de travail à faire vous décourage,
- vous avez plein de question,
- vous passez un moment difficile,
- Vous ne savez pas par quoi commencer

Nous avons une solution pour vous : Le bootcamp 5-5-0.

Lors de ce programme vous ne serez pas seul!

Vous intégrez un groupe de formateur et d'expert motivé pour trouver leurs prochains clients et nous serons là pour répondre à TOUTES vos questions.

## **Rejoignez nous MAINTENANT:**

https://bougetaformation.com/5-jours-5-clients-o-pub/