

# Monétise tes abonnés

Structurer une offre et un tunnel de conversion pour générer ses premières ventes en 5 séances intensives



# Une formation pensée pour l'action

## Accompagnement et flexibilité

Une formation 100% à distance pour structurer votre communication professionnelle, en autonomie accompagnée.

5 séances intensives en visioconférence le samedi (2h chacune) + groupe WhatsApp dédié pour mettre en pratique entre les séances et échanger avec le groupe. Formation 100% à distance, orientée action et livrables concrets.

### 5 séances intensives

2h chacune, en visioconférence le samedi

### Suivi

Groupe WhatsApp dédié pour pratique et échanges

### Format

100% à distance, orientée action et livrables

# Programme des 5 séances



## Séance 1 – Clarifier son offre d'appel

Objectif : poser une offre simple, attractive et rentable. Définir une promesse claire, identifier précisément le problème résolu, construire une offre courte qui convertit, structurer un tunnel minimal viable.

Livrable : fiche offre claire.



## Séance 2 – Structurer son tunnel de conversion

Objectif : transformer une audience en prospects qualifiés. Passer de la visibilité à l'intérêt, créer la passerelle visibilité → vente, définir les parcours (DM, formulaire, calendrier), rédiger des scripts et messages d'amorçage.

Livrable : tunnel d'entrée activé.



## Séance 3 – Pitcher son offre avec impact

Objectif : présenter son offre avec clarté et assurance. Maîtriser le pitch 30 secondes, le pitch 3 minutes, et le pitch d'appel découverte. Travail sur la posture, l'énergie et la clarté.

Livrable : pitch calibré.



## Séance 4 – Créer du contenu qui convertit

Objectif : publier pour vendre sans sur-commercialisation. Identifier les formats orientés conversion, parler de son offre de manière régulière, intégrer preuve sociale, pédagogie et appels à l'action, générer des conversations qualifiées.

Livrable : mini planning éditorial orienté conversion.



## Séance 5 – Passer à la vente

Objectif : vendre son offre d'appel avec fluidité. Maîtriser la trame d'appel simple, lever les objections courantes, pratiquer le closing éthique, structurer le suivi et les relances.

Livrable : script d'appel + plan de relance.



# Public cible et prérequis

## Public cible:

Entrepreneurs disposant d'une audience mais ne vendant pas encore, créateurs de contenu souhaitant monétiser leur visibilité, indépendants souhaitant structurer leur première offre rentable.

## Prérequis:

Disposer d'une activité professionnelle ou d'un projet avancé, avoir une présence digitale ou une audience existante, être en capacité de suivre des séances en visioconférence.

---

# Modalités et évaluation

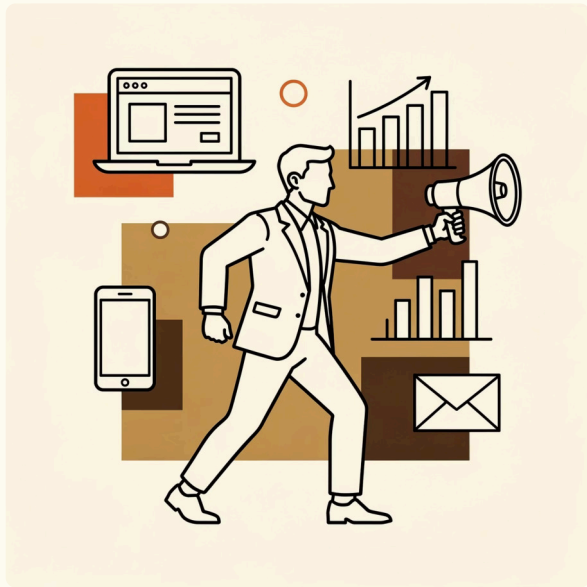
## Pédagogie:

Apports méthodologiques structurés, exercices pratiques guidés, études de cas, livrables opérationnels à chaque séance, groupe WhatsApp pour mise en pratique et échanges.

## Évaluation:

Test de positionnement en début de formation, évaluation des acquis via les livrables, évaluation finale en fin de parcours, enquête de satisfaction à chaud et à froid.

# Prêt à monétiser ton audience ?



Cette formation professionnelle continue te permet de passer de la visibilité aux ventes concrètes.

5 séances intensives le samedi, un groupe WhatsApp actif, et des livrables opérationnels pour transformer ton audience en clients.

Formation certifiée Qualiopi, éligible au financement professionnel.