VIDEO BONUS CHAP 18

Le protocole

Bien venu dans cette vidéo de protocole. Dans ce protocole je vais vous apprendre les points précis, que nous avons vus, justement, dans ce module.

Alors, dans ce module, rappelez-vous, que nous somme là justement, pour vous apprendre à créer votre plan de formation finançable. Donc, je vais reprendre les étapes une par une pour que vous puissiez créer votre plan de formation finançable très rapidement.

Déjà, première chose, première étape, je vous conseille de faire un sondage autour de vous, de ceux qui ont un souci que vous pouvez régler justement avec vos compétences. Il faudra sélectionner aux moins 20 personnes qui seraient capables de répondre à ces trois questions : **La première question est :** qu’elle est le principe parallèle les difficultés et les frustrations ou problèmes qui vous empêchent de devenir la personne que vous souhaitez être, la personne que vous vous aimeriez être grâce, justement, aux compétences que je pourrais vous apporter.

**Deuxième question c’est :** Si vous avez une baguette magique, Ce n’est pas sur que les marqueteurs français adorent utiliser cette expression et d’ailleurs ces trois questions viennent de Sébastien, mais ce sont des questions très pertinente que je vous les redonne ici. Donc, je reprends, si vous avez une baguette magique et que vous pouviez créer la solution parfaite aux problèmes que vous m’avez cité, à quoi ressemblera cette solution. L’idée à travers cette question est d’en donner les gens à vous dire s’il préfère un séminaire, s’il préfère un atelier, s’il préfère une formation, s’il préfère une formation prudentielle ou par video. Ou alors, s’ils préfèrent un coaching. Voilà, si vous avez le maximum de réponses à ce niveau là, vous savez justement qu’elle est la forme de produit que vous voulez vendre. Et donc savoir si la formation pour ce produit que vous allez imaginer est la meilleure façon.

**Et la troisième question c’est :** Si vous avez un accès à cette solution idéale. Quelle serait la conséquence positive sur vous et sur votre vie. Le but de cette question, justement, c’est d’amener les gens à se projeter à travers les solutions que vous allez pouvoir créer et donc pour vous ça sera un point de vue de marketing, un outil de marketing qui va vous permettre de plus facilite de vendre vos produits après.

Donc voilà, **première étape du protocole**, faites un sondage autour de vous pour demander déjà aux gens ce qu’ils attendent comme formation, comme sujet de formation, le résultat et l’objectif de votre part, sous quelle forme et sous quelle format. Et surtout, est ce que ça va permettre à eux de réaliser plus tard pour eux, pour leurs vie pour voir ce qu’ils sont.

Voilà ! Une fois que vous auriez vos réponses, on attaque, justement, la création du plan de formation, puisque, vraiment, si on attaque le plan de formation, ça voulait que les gens qui répondaient voulaient une formation. Donc, deuxième étape c’est trouver une idée qui correspond à l’objectif précis que les gens vous en donner dans la première série de question.

Si c’est votre premier plan, je pensais que ça sera donc la réponse immédiate à la question que les gens ont pu vous répondre, justement, et c’est les réponses qui répondent, d’ailleurs à 99% des problèmes de vos clients. Pensez donc également à imaginer deux formations qui pourront compléter ce premier plan de formation. C'est-à-dire, voilà, par exemple, dans ma situation je fais une formation pour vous apprendre à être formateur. Cette formation qui va compléter, justement, cette formation qui va vous apprendre à être formateur, [chaqu'un](https://www.google.tn/search?espv=2&biw=1024&bih=667&site=webhp&q=chaqu%27un&spell=1&sa=X&ved=0ahUKEwiQ0oy02M_LAhUKOxQKHVVgBzkQBQgWKAA) dans son activité, c’est une formation, justement, pour être formateur est formation plutôt pédagogique, c'est-à-dire, comment transmettre votre savoir, comment enseigner aux gens et comment pouvoir les amener, justement, à être des gens encore plus compétent grâce à vos compétences, vos connaissances et grâce à votre technique. Voilà ! C’est surtout que cette seconde formation de devenir formation du point zéro. Justement, que je suis entrain, d’ailleurs de mettre un point et moment de classer les vidéos elle est déjà les terminer et bien ça permet à vous de voir, justement, aussi montrer que vous avez suivit une formation de formateur ainsi ça va vous permettre d’obtenir des copies pour vos clients. Et d’ailleurs, âpres, je vais aussi imaginer une troisième formation qui est pour moi, moi j’appelle, la master classe qui permet aux gens d’aller encore plus loin pour la compréhension des aides de leurs utilisation et de la manière dont ils vont pouvoir fonctionner. Donc dans celas là, vous voyez, j’ai déjà prévu deux possibilités pour les gens comme vous qui ont suivit cette formation et qui veulent aller encore plus loin.

Donc, faites la même chose. Imaginez un premier plan de formation, mais, tout de suite avant d’aller encore plus loin, imaginez les deux formations vont être derrière et qui complètent cette formation.

**Troisième point de notre protocole :** regardez si l’objectif si la formation que vous comptez faire, se trouve dans la liste des douze actions de formations finançable, ou en tout cas, qu’elle ne se retrouve pas dans la liste des six actions qui ne le sont pas.

Ici, D’ailleurs si votre formation, celle que vous comptez créer, se trouve dans la liste des formations qui ne sont pas finançables et bien, du coup, je vous invite à imaginer comment vous allez pouvoir toucher les professionnel avec cette formation et donc à la faire rentrer, juste dans la case, des formations finançable.

Quatrième action de votre protocole : Nous allons entrer directement dans la création de votre plan. Donc cochez sur une feuille vos idées ou alors, d’ailleurs, sur une Mind-Mapp. Donc, cochez sur une MIND Mapp ou une feuille les idées principales que vous voulez transmettre aux gens à travers la formation que vous allez créer.

Prenez vraiment le temps pour cocher touts ces idées et puis cinquième étape : Faites une pause. Faite une pause maintenant à la cinquième étape. Arrêtez-vous au moins une heure. Arrêtez-vous une heure, tout simplement, pour que vous puissiez vous recharger en énergie. Vous puissiez vous vider la tète des idées que vous avez pu avoir et évidement dans cette heure vous peut être en trouvez d’autres. Et voilà ! Faites une pause, c’est très important, Faites une pause directement à partir du moment où vous avez coché vos idées sur la feuille.

Sixième étape : Recherchez aux moins 10 plans similaires aux votre. Recherchez 10 organismes de formations qui délivrent des formations comme celles que vous voulez faire et regardez leurs plan de formation. Donc, trouvez 10 concurrents qui ont un plan de formation similaires à celle que vous voulez créer.

Septième étape : Structurez votre formation à vous de la manière la plus simple, en prenant déjà un mixte de ce que vous allez faire avec votre formation et en regardant ce que les concurrents font. Mixez les deux et structurez cette formation en ayant un découlement pédagogique, c’est à dire qui va emmener les gens à mettre leurs compétences pas à pas. Et non pas donner les informations dans le désordre, mais, les donner dans un ordre qui va les amener à avoir un premier plan déformation qui va leurs prendre dans le deuxième niveau qui va vous faire prendre le troisième, on prend le quatrième. Etc...

Voilà, Ensuite, la huitième étape : Structurez la formation et votre plan de manière à ce que vous aillez en grand le module qu’on va appeler le module dans lequel, le module, vous allez retrouver des chapitres. On trouve le module, En dessous grand un, vous avez chapitre 1. Et dans le chapitre un, par chapitre vous trouvez au moins trois points. Trois points sur le sujet que vous allez aborder dans ce chapitre et sur l’objectif du module un. Donc détaillez ce chapitre avec au moins trois points. Détaillez-le au maximum. Si vous avez plus de trois points, c’est génial. Mais, il va falloir trouver au moins trouvé trois points par chapitre, pour que ce soit un chapitre consistant.

Ensuite, complétez votre formation avec un ‘soucing’ que vous proposez, justement, éventuellement, à des freelances pour faire pour vous. Faites un ‘sourcing’ au maximum autour, justement, des éléments que vous allez aborder dans votre formation, que vous allez aborder dans vos modules et que vous allez aborder dans vos chapitres.

Complétez un maximum pour que vous ailliez vraiment du contenu. Et l’important c’est d’apporter aux gens un contenu de qualité, un contenu qui permette vraiment de comprendre la problématique que vous abordez et qui va leurs donner tous les éclairements pour avoir la solution.

On arrive ensuite au dixième point : Décidez de la manière dont votre formation va fonctionner. Si elle est en ligne ou en présentielle. Il très important de savoir comment vous allez le faire. Puisque c’est ça, éventuellement, qui va conditionner la création de votre formation par la suite, sur l’enchainement soit des videos que vous allez mettre en place. Si vous dites qu’il faut une video entre cinq et dix minutes par chapitre, voilà il faut être très consiste sur ce chapitre et être très précis aussi. Donc vous éliminez la fermeture.

Ensuite choisissez la méthode de pédagogie que vous allez utiliser, si vous faites une formation présentielle. C'est-à-dire, est ce que vous allez leurs donner des feuilles, est ce que vous allez leurs afficher une diapo sur le tableau, sur le mur. Est-ce que vous allez utiliser un ‘paper board’. Ou si vous faites une formation en ligne de quelle manière les gens vont pouvoir vous contacter pour avoir le suivi pédagogique, quelle forme d’exercices vous allez leurs donner. Un QCM ou autres choses comme ça. Est-ce que vous allez des puces qui vont s’afficher autour de vous dans la vidéo. Ou est ce que vous allez un paper board ou un tableau que vous mettez à coté de vous ou vous allez noter les choses au fur et à mesure.

Voilà ! Choisissez la méthode que vous allez utiliser pour animer votre formation. Et il est très important de les choisir des maintenant. Parce que tout simplement c’est ce qui va vous permettre de compléter votre plan. Puisque, du coup, vous allez pouvoir ajouter soit des chapitres en plus qui vont dire comment utiliser et la méthode, si c’est une formation en ligne, ou alors dans une formation présentielle vous allez créer des documents supplémentaires, des supports par rapport au module, par rapport au chapitre que vous allez créer.

Autre et dernier point : soumettez votre formation à des prospects qui sont capables de dire et valider si la formation répond complètement à l’objectif que vous avez dit et s’ils auraient envie d’acheter cette formation s’ils l’avaient entre les mains. Parce que cette formation leurs permets de régler leurs problèmes, 99% de leurs problèmes.

Donc soumettez-les et grâce à ça vous allez avoir un retour si votre formation tape dans le mile. Il est très important que votre formation tape dans le mile et quelle donne tout de suite les réponses à vos clients de 99% des problèmes qu’ils ont et qui pourront être résolus grâce à votre formation.

Dernière astuce : Je dois ajouter comme bonus dans ce programme, dans ce protocole. Soumettez éventuellement votre plan de formation à une OPCA ou à la directe. Tout simplement, la directe va vous dire si elle rentre dans la liste des douze actions financées et l’OPCA va vous dire est ce qu’ils seront capable de financer cette formation.

Maintenant que vous allez créer votre plan, vous allez vous souvenir tout le monde, mais je vous conseille et je vous propose de les soumettre à moi. Soumettez le à moi dans une quatorzième étape, du coup, vous n’avez qu’à l’envoyer par mail dans [contact@devenezformateurpro.fr](mailto:contact@devenezformateurpro.fr) et puis grâce au plan de formation que vous allez envoyer nous allons le relire et nous allons vous dire s’il est bon, s’il est assez pertinent mais surtout s’il répond au besoin de financement. Ca vous permettra d’avoir des refus de financement, dans un premier temps, pour vos premiers clients.

Et maintenant que vous avez eu tout ça, allez y, créez une page de vente et un support qui va proposer votre formation à la vente et qui permettra aux gens d’avoir et que vous puissiez la vendre.

Alors, vous avez suivit le protocole, mais ça se trouve que, maintenant que vous l’avez vu, vous dite : mince, je n’ai pas trouvé un thème de formation, ou je ne sais même pas quelle formation créer. Personnellement, personne ne voulait répondre à mon questionnaire et je ne sais même pas où aller.

Je vous conseille, dans ce cadre là, et comme vous allez pu le voir dans la formation, c’est d’aller faire un tour dans les sites internet, ou vous pouvez acheter des formations en lignes, des formations toutes prêtes et qui permettront justement de pouvoir avoir des nouvelles formations assez régulièrement, de pouvoir acheter des formations toutes prêtes. Donc vous perdrez moins de temps à les créer et puis vous pourrez ainsi pouvoir pauser des nouvelles formations à vos clients.

Et surtout vous pourriez avoir des formations tout de suite prête à vendre. C’est ce qui est le plus important c’est d’avoir un document qui soit prêt à vendre.

Voilà ! Nous sommes à la fin de ce protocole de la formation. Vous avez suivit chacune de ses étapes très attentivement et je vous attends dans la suite de cette formation.