VIDEO BONUS CHAP 3

Déterminez votre sujet

Nous arrivons dans une partie ultra créative, et bien entendue comme c’est une formation qui est très technique, je vais rendre cette partie créative…très technique.

Alors j'entame directement dans les sujets. Le but de cette vidéo est de vous déterminer quel est le sujet que vous allez traiter dans votre formation. Je vous donnerai plusieurs pistes et manières de trouver ce sujet là. Première chose : vérifiez si votre formation est dans la liste des formations finançables.

Ca parait bateau et évident mais je préfère le repréciser. Si votre formation n’est pas dans la liste des 12 actions de formation qui sont finançables, justement, par les organismes de financement, les OPCA, et bien malheureusement nous n’allons pas pouvoir beaucoup avancer. Si vous retrouvez surtout cette formation dans la liste des formations qui ne sont pas finançable. Vous trouverez cette liste affichée sous cette vidéo, puisque je ne vais pas énumérer les 12 points de formations qui sont finançables et les 6 qui ne sont pas finançables.

Par contre, ce que vous devez en retenir est que ce qui est finançable, ce sont toutes les formations qui sont en lien à la montée en compétences, toutes les formations qui sont liées à l’apprentissage d’une nouvelle profession. Et toutes les formations qui permettent à quelqu'un, justement, de grimper dans la hiérarchie du son travail. Ce qui n'est pas finançable, ce sont le développement personnel, par exemple, et là je vous arrête tout de suite. Ne stoppez pas votre formation, il y a des astuces pour faire transformer une formation en développement personnel n une formation finançable.

La formation en développement personnel ne sont pas finançable, c'Est-ce que j'ai dit.  Il va falloir chercher ce qu'il y’a un apport professionnel, donc, mettez à l’avant la technique professionnelle que les personnes vont acquérir. En suivant votre formation en développement personnel, mettez à l’avant l’objectif professionnel qu’ils vont devoir atteindre. C’est à dire, s’ils ont une formation professionnelle sur le stress, j'utilise souvent cet exemple et ça va finir par vous rentrer dedans. Si vous faites une formation pour le stress, comment se manifeste le stress au travail ? Quel sont les influenceurs du stress au travail ?  Et vous allez faire une formation sur les stress mais en travaillant sur les influenceurs et sur, justement, qu'est-ce qui augmente le stress d’un salarié dans son poste.

Bien-sûr, le stress peut aussi venir d’une cause personnelle, et je suis d'accord avec vous. Mais, justement, ça va être un point dans l’ensemble de votre formation. Et donc, le but, on est très clair là-dessus, précis,  est que votre formation soit financée. Vous avez le droit de faire une formation sur le développement personnel, donc, sur le stress et d’utiliser en pédagogie, la partie du développement personnel. Mais il faut que cela ait une visée professionnelle.

Donc pouvez être pédagogue. Vous pouvez utiliser des éléments personnels, mais il faut vraiment, le but derrière c'est de permettre à quelqu'un de grimper en compétences. Donc, justement, c’est dans la partie pédagogie que le développement personnel va vraiment prendre tout son sens, et que vous allez pouvoir vous démarquer de vos concurrents. Mais ce n'est pas à mettre dans le programme de formation lui-même. On est d’accord !

Alors, je vais faire, le point aussi sur les compétences. Aujourd'hui quand vous voulez créer votre formation et je vous demanderais de faire un arrêt sur l'image et de vous regarder. Regardez-vous profondément, introspection complète. Et demandez-vous quelles sont les compétences que vous avez. Qu’elle est la chose qui vous démarque ? Qu’est-ce que vous connaissez le plus, quelle est la compétence qui fait que vous êtes un expert sur ce sujet ?

J’ai eu, l’autre jour, lors de ma veille, je suis tombé sur un blog d’une personne qui vend une formation sur ‘Comment se balader dans l’Euro Disney’… C’est une formation vraiment très intéressante, dont l’idée ou quelqu’un a pensé a créé une formation sur comment profiter de l’Euro Disneyland, de Disneyland Paris, et c’était vraiment très intéressant. Sa compétence était qu’il était un expert en parcs d’attraction, et qui pouvait guider les gens et les conseiller.

Vous, quelle est votre expertise ? Aujourd’hui, Qu’est-ce qui fait que vous avez décidé de vous lancer en formation ? Parce que vous êtes expert, par exemple, dans la vente…  Expert dans la communication, en marketing, etc. Voilà, Quelle est votre expertise ? Posez-la sur une feuille tout de suite. Avec cette expertise, quel est le sujet précis que vous allez devoir traiter dans votre formation ? Vous ne traitez qu’un sujet par formation, qu’un objectif.

L’objectif de cette formation est de vous permettre d’être un formateur avec un numéro de déclaration d’activité.

Vous êtes professionnel de la vente – quel est l’objectif de la formation ? Apprendre des techniques de vente, apprendre à vendre à un client en un shot,  apprendre à vendre aux clients au téléphone, etc… Séquencez différents objectifs, différents sujets et les sujets que vous allez traiter. Et donc, Quelles sont les formations que vous souhaitez vendre ? Puisque vous pouvez être un expert dans la vente et vous souhaitez vendre votre formation sur d’autres sujets et là sous-traiter ces formations.

Donc voilà, qu’elle est votre… Si on fait le résumé, qu’elle est votre compétence ? Qu’elle est le sujet que vous aimeriez traiter dans votre compétence en formation ? Et plus largement, qu’elle est, justement, les thèmes liées à ses compétences ou les thèmes que vous voulez que votre centre fasse également puis se vends.  Faites le point complet là-dessus, avant de commencer à rédiger vos formations. Maintenant, le fait que vous savez ça, sélectionnez des sujets porteurs également, dans votre compétence, dans vos thèmes, regardez ce qui se vend le plus. Vous trouverez en lien, sous la vidéo, un exemple, justement un document qui a été rédigé suite à un bilan qui a été fait en France des formations qui se vendent le plus.

Et moi ce que je vous conseille, c’est de regarder dans votre région, regarder dans le sujet que vous voulez traiter, il y a sûrement un bilan fait sur les formations vendues sur ce sujet-là, dans l’année. Et vous aurez ainsi une vision de votre part de marché. Donc, sélectionnez dans ces sujets, dans ces compétences, les sujets vendeurs, les sujets que vous allez traiter et regardez ce que les gens achètent.

Si vous n’avez pas de compétences ou de sujets prédéfinis, si vous ne savez pas où aller, ceci est un bon exercice pour vous permettre de créer des formations qui vont se vendre directement.

Autre point qui est très intéressant : Sachez que les entreprises sont obligées de se former sur certains sujets et moi ce que je vous conseille, c’est peut être que, dans la profession que vous visez, cherchez à trouver les sujets de formation obligatoires. Par exemple, chez une compagnie, une entreprise de compagniste, et cette entreprise de compagniste   a pour obligation de former les personnes dans le travail en hauteur. Eh bien, ce qu’ils ont fait, ils ont créé leur propre centre de formation et des centres de formation sur le travail en hauteur.

Voilà, vous voyez ! Cherchez, justement, quelles sont les formations obligatoires qui vont vous permettre de rapporter de l’argent, en les vendant aux entreprises qui sont obligées de les acheter dans tous les cas. Par exemple, vous pouvez créer une formation sur une obligation que tous les entreprises ont, c'est-à-dire, ‘le document unique’, j’en parle de temps en temps, assez régulièrement. J’en parlerai peur être une autre fois. Toutes les entreprises devront avoir un document unique des risques de l’entreprise, c'est-à-dire, mince, je suis leader de cette entreprise, qu’elle est la meilleur façon de la faire.

Donc, voilà, c’est un document qui est obligatoire pour les entreprises et je peux vous assurer qu’il y a énormément d’entreprises qui ne l’ont pas. Vous pouvez faire une formation sur ce document unique. C’est un exemple. Vous pouvez avoir plein d’autres domaines dans ce type-là.

Autre exemple pour trouver une idée de formation : regarder les formations qui sont inscrites au CPF, je vais vous le détaillez, alors (compte personnel de formation). Donc, vous allez voir si vous tapez CPF, formation CPF sur internet, une liste énorme qui s’arrange au fur et à la mesure de toutes les formations qui sont financées par le CPF et pour le CPF. Regardez si dans ces formations il y’a des sujets que vous pouvez traiter. Et ça sera génial, parce qu’en plus, ces formations sont prises en charge.

Autre point : regardez les formations des compétences socle. Je vous mettrai un lien en dessous, parce que ce n’est pas énorme : Mais, ce sont des formations qui sont automatiquement financées, comme la formation en mathématiques, anglais, ou les formations de base, qui permettent à n’importe qui en France de pouvoir entamer un avenir professionnel.

Il y’ une liste de formation, comme ça, qui existe et les gens qui les suivent ont un financement, quasiment, obligatoire et vous allez éventuellement établir cette formation.  Regardez aussi, dans tous les cas ce que votre public demande, c'est-à-dire vérifier les tendances d’achat de formation de votre public, faites un questionnaire, demandez-leur ce qu’ils aimeraient voir, si vous aviez une liste.

En voyez un questionnaire de type 3 questions : 1ere question ‘Quel est le sujet que vous aimeriez avoir en étant précis ?’, ‘Quelle est, si vous avez une baguette magique,  la réponse que vous vouliez obtenir  pour régler un problème que vous avez?’, ‘Et si vous avez cette baguette magique, sous quelle forme vous voudriez que cette réponse apparaisse ?’ … une formation ? un guide ? un atelier ? Voilà.  Ce sont 3 questions magiques que vous allez pouvoir poser à vos listes et aux personnes qui vous entourent pour déterminer des sujets bien précis, et sous qu’elle manière les gens aimeraient les acheter.

Autre idée : Pour trouver un sujet, si vous n’avez pas d’idée, trouvez des sujets de niche, sélectionnez des professions qui ont plein de fonds de formation. Sélectionnez des professions qui ont besoin de formations spécifiques. Il y a des professions, comme ça, qui ont beaucoup de fonds : par exemple, je vous donne les assureurs qui ont 9000 euros pour une entreprise de 10 salariés.

Pour tous types de formation liée à la technique de vente, à la technique de gestion de la clientèle, à la réalisation clientèle. Voilà, ce sont des professions, Il y en a plein d’autres comme ça qui ont plein de fonds.

Pensez à regarder, justement, les professions que vous souhaitez viser ou les sujets que vous voulez déterminer

Regardez si dans certaines professions, il peut avoir beaucoup plus de formations et regardez les besoins de formations : chaque année, on édite un guide statistique sur les besoins de formation en France, et justement qu’elles sont les types de formation les plus demandées.

Foncez, regardez tout ça, regardez les études qui sont faites pour ces besoins-là. Posez, vraiment, également, la question à vos prospects, quand vous regardez une de vos formations, si vous avez déjà des formations, quels sont les éléments qu’ils aimeraient apprendre en plus que votre formation ne détaille pas assez, dans ce cas-là, vous allez créer une formation spécifique.

Vous avez déjà une formation qui est là pour répondre à 99% des problèmes de vos prospects, sur un sujet, et la plupart de vos prospects aimeront, dans 99% un sujet bien précis. Ils aimeraient que vous puissiez l’extraire de cette formation et vraiment travailler dessus. Par exemple, je vous donne un exemple d’une formation vidéo. vous allez créer une formation sur comment créer une formation vidéo.

Donc, vous allez parler du matériel, des techniques de lumière, d’éclairage, des techniques de prise de son, des technique d’ISO, alors, l’ISO c’est un peu compliqué, mais, en gros, qu’elle est la qualité d’image que vous voulez. Et là vous allez faire une formation assez globale sur votre sujet qui va permettre aux gens d’apprendre ce sujet et passer à la pratique directe.

Mais il y a des gens qui vont vouloir aller plus loin, qui vont vouloir vraiment voir à travailler sur les couleurs, parce que, en fait, ils ont envie d’avoir une formation vidéo mais aussi une formation plus artistiques, des choses comme ça. Ils pourraient vous demander de travailler du coup, une formation plus spécifique sur l’éclairage, les différentes sortes d’éclairages, les couleurs dans les vidéos, et justement, il y’a beaucoup de sujets qui peuvent être plus précis.

Quand vous allez déjà créer votre formation, pensez à une autre formation, d’avance. Et pensez justement, qu’elle est le sujet d’approfondissement que vous allez pouvoir proposer dans votre formation, à la suite des sujets que vous allez traiter.

Voilà ce sont des pistes que je viens de vous donner pour pouvoir créer une formation et pouvoir continuer à en trouver d’autres.

Travailler sur ces sujets c’est très difficiles et je sais de trouver un sujet de formation, mais, avec ça vous allez avoir justement les pistes et travailler sur ces sujets. Je vous donnerai des exemples de sujets nous échangerons, justement, lors de l’accompagnement pédagogiques, des exemples de sujets que vous pourriez avoir. Donc, préparez des questions, préparez des sujets que vous aimez et nous verrons dans l’accompagnement pédagogique comment ces sujets-là, et comment nous nous allons pouvoir vous aider à les traiter.

Je vous attends dans une prochaine vidéo. A tout de suite !