VIDEO BONUS CHAP 5

FAITES DU SOURCING

Vous avez créé un programme de formation, et maintenant il va falloir le contenir y mettre du contenu et, justement être assez pertinent dedans. Dans cette vidéo je vais vous expliquer rapidement comment avoir une méthode pour créer votre contenu de formation.

**Premier élément** : il faut trouver un maximum d’informations pour compléter vos connaissances. Je suis sûr que vous êtes très spécialisé sur le sujet dans lequel vous allez traiter, mais je vous conseillerais toujours de suivre un modèle d’élaboration de formation en 4 étapes :

Première chose: achetez au moins 3 livres sur le sujet dont vous allez traiter. Si vous ne trouvez pas de livre sur le sujet que vous allez traiter, et bien, ça veut dire que c'est un sujet, peut-être de niche. Et dans ce cas, soyez vraiment sûr de trouver votre public et faites un test avant. S’il y a des livres sur ce sujet là, je vous conseillerais d’en acheter 3 à 4. Moi, j’en achète 10, personnellement, mais achetez 3 ou 4, regardez ce qu'ils traitent dans ce sujet là.

Moi, j'ai remarqué dans le monde de la formation, quand j’achète des livres sur le monde de la formation, 80% des bouquins ne traitent réellement pas des vraies questions que les gens se posent et les questions que j’essaie de répondre dans cette formation.

Et donc c'est intéressant pour moi d'acheter ces livres, puisque je vous dis parce que si je n’ai pas de sources sur ce sujet là, mais, ça tombe bien, car j’ai une connaissance qui me permet de me démarquer. Et ça vous donnera, si vous achetez des livres et vous n’y trouvez pas vos réponses et des compléments de formations dur votre sujet, c’est-à-dire, c’est peut-être le moment d’écrire un livre vous-même.

Regardez sur internet. Faites un sourcing sur internet. Moi, je passe beaucoup de temps en sourcing sur internet, j’y passe facilement une bonne semaine complète de A à Z. Faites du ‘sourcing’, trouvez des informations, regardez dans les forums. Voilà, cela peut vous paraître évident si vous êtes compétent, si vous avez déjà eu à le faire plusieurs fois, mais je vous assure qu’il y a des gens qui n’y pensent pas forcément. Si vous êtes dans ce cas, C’est tout à fait normal, ce n’est pas forcément inné, et on ne pense pas toujours à aller chercher des sources complémentaires d’information.

Et voilà, cherchez des sources complémentaires sur des forums, regardez les foires aux questions, justement, qui traitent de votre sujet de près ou de loin, regardez ce que les gens posent comme questions.

Autre point : achetez des revues. Moi, je trouve très régulièrement beaucoup de revues qui traitent de mon sujet et m’apportent beaucoup de nouvelles informations. Donc, achetez des revues, mettez-vous en veille, prenez un outil de veille, en fait, très simple et qui puisse être gratuit éventuellement.

Moi, j’utilise *Scoop It*, donc, c’est un outil de veille qui me permet d’obtenir des articles de droite à gauche, et qui est gratuit jusqu’à un certain niveau. *Donc utilisez, Scoop It* ça vous permet d’avoir plein d’informations de veille, d’informations de chiffres, de données, d’actualiser le sujet que vous allez traiter.

Quatrième point, comme je vous conseille également, vérifiez ce qui se dit sur les réseaux sociaux, sur tel sujet ou pas, et regardez, justement, si les gens sont intéressés pas tel sujet, s’ils posent des questions ou s’ils échangent là-dessus sur les réseaux sociaux (Twitter, par exemple).

Autre élément : maîtrisez vos chiffres. Pensez à obtenir un maximum de chiffres, de citations, au fait des exemples, trouvez un maximum d’exemples. C'est-à-dire, trouvez des citations dans des documents que vous allez pouvoir trouver, des livres, et mettez-les dans vos formations. Cela va vraiment, vraiment, appuyer votre expertise, ça va vraiment montrer que vous connaissez votre sujet.

N’en mettez pas trop, ne cherchez pas à faire des tonnes sur ce sujet là, d’en rajouter trop de citations ou de chiffres, sinon vous allez ennuyer les gens. Trouvez des exemples: soit des cas concrets, précis, de vos clients, ou des choses que vous avez pu voir sur internet, pour compléter votre formation et imager au maximum votre formation. Montrez vraiment aux gens que donnez de l’imagination, ne restez pas dans le factuel, donnez un peu du visuel et un story-telling de ce que vous allez raconter. Par exemple, je vous parle souvent de mes clients, de ce qu’ils sont capables de faire. Et justement, cela peut permettre aux gens de se projeter dans votre formation et d’imaginer autre chose.

Une chose très importante que l’on néglige énormément, et que je n’ai jamais vue dans un programme de formateurs : C’est apprenez aux gens à imaginer.

Et donc, ça va être votre travail : D’amener les gens à imaginer un maximum, apprenez les à vraiment pouvoir se projeter dans ce qu’ils sont capables de faire avec les nouvelles compétences que vous allez leur donner, en travaillant sur les exemples.

Exemplez, je ne suis pas sur que ça soit le bon terme. Je l’invente, surement. Vraiment, donnez l’image, et appuyez tout ce que vous pouvez dire sur des exemples ou des paraphrases ou alors tout simplement trouvez une manière de présenter les choses de manière plus ludique. Ça va vraiment les intéresser.

Voilà! Je vous remercie et je vous dis à tout de suite, dans une prochaine vidéo!