

PUBLIC VISÉ : Photographes, vidéastes, artistes visuels (graphistes, réalisateur ect...)

PRÉREQUIS : Avoir déjà son entreprise (micro entrepreneur ou autre statut)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : Action de formation et mise en situation sous forme d'exercice, évaluation des acquis en fin de formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES STAGIAIRES ET MOYENS TECHNIQUES : Exercices pratiques à chaque module / Quiz Kahoot de validation des acquis / Projet final présenté devant un jury ou formateur

PREPARATION : POSER LES FONDATIONS

Objectifs : définir une offre solide, pertinente et différenciante.

Contenu :

1. Introduction

Comprendre les enjeux d'une préparation rigoureuse avant de se lancer.
L'importance de la cohérence entre vision, valeurs et marché.

2. Droits d'auteur et droits à l'image

- Bases légales à connaître (textes, visuels, musique, IA générative).
- Cas pratiques : comment protéger ses créations face aux outils d'IA.
- Outils : utilisation de **Watermark AI**, **Google Reverse Image Search** ou **Glaze** pour protéger ses visuels.

3. L'étude de marché

- Méthodes traditionnelles : observation, sondage, benchmark.
- **Avec l'IA :** générer une analyse concurrentielle ou une étude de marché en quelques minutes avec **ChatGPT**, **Claude**, ou **Gemini**.
- Atelier : créer un tableau comparatif automatisé via **ChatGPT + Excel Copilot**.

4. Les objectifs

- SMART et OKR : formuler des objectifs clairs.
- **Avec l'IA :** reformulation et alignement stratégique avec un coach virtuel (exercice guidé avec GPT).

5. Trouver votre cible

- Définir sa cible, ses besoins, ses freins
- **Avec l'IA :** générer des personas précis à partir de données réelles ou d'enquêtes.
- Atelier : création d'un persona IA et sa fiche d'empathie.

6. Le triangle d'or (marché / offre / soi)

- Identifier l'alignement entre soi, ses compétences et les besoins du marché.
- **Avec l'IA :** carte mentale automatisée pour visualiser les zones d'opportunités.

2

CREER SON OFFRE : DONNER VIE A SON PRODUIT

Objectifs : concevoir une offre attractive, claire et rentable.

Contenu :

1. **Introduction**
 - La psychologie de la valeur perçue et la création de désir.
2. **Partir des frustrations, créer l'envie**
 - Identifier les douleurs du client.
 - **Avec l'IA :** générer une liste d'insights clients à partir de forums, avis Google ou réseaux sociaux.
 - Atelier : rédiger des propositions de valeur assistées par IA.
3. **Définir votre tarif**
 - Méthodes de tarification et positionnement psychologique.
 - **Avec l'IA :** simulation de modèles de prix et scénarios via GPT (calcul de marges, seuils de rentabilité).
4. **Booster votre offre**
 - Ajouts de bonus, garanties, packages.
 - **Avec l'IA :** brainstorming créatif pour concevoir des offres irrésistibles.
5. **Tester votre offre**
 - Création d'un MVP (Minimum Viable Product).

Avec l'IA : tester des versions d'offres sur différents publics cibles, analyser les retours automatiquement avec GPT ou Notion AI.

3

COMMUNICATION : FAIRE CONNAITRE ET AIMER SON OFFRE

Objectifs : construire une présence forte et cohérente.

Contenu :

1. **Introduction**

Comprendre l'écosystème digital actuel et les nouveaux leviers IA.
2. **Le pouvoir des mots**
 - Storytelling, copywriting et ton de marque.
 - **Avec l'IA :** générer plusieurs variantes d'un message (LinkedIn, site web, newsletter).
 - Atelier : entraînement à la rédaction augmentée.
3. **Le site Internet**
 - Structurer un site efficace et optimisé.
 - **Avec l'IA :** générer arborescence, textes SEO, et prompts pour améliorer la conversion avec **ChatGPT + 10Web ou Framer AI**.
4. **Le storytelling**
 - Construire un récit authentique.
 - **Avec l'IA :** transformer un parcours professionnel en histoire captivante (prompt de transformation narrative).
5. **Stratégies marketing**
 - Marketing mix, tunnel de conversion, réseaux sociaux.
 - **Avec l'IA :** plan de communication automatisé, calendrier éditorial et ciblage publicitaire via Meta AI ou Jasper.
6. **Routine - Organisation**
 - Gestion du temps et planification.

- **Avec l'IA :** mise en place d'assistants personnels IA pour le suivi et la priorisation.

7. **Prospection**

- Identifier les bons canaux.

Avec l'IA : segmentation et rédaction automatisée d'e-mails de prospection personnalisés.

LA VENTE : TRANSFORMER L'INTERET EN ENGAGEMENT

Objectifs : maîtriser les techniques de vente et les outils d'aide à la décision.

Contenu :

1. **Introduction**

Le rôle du mental et de la préparation dans la réussite commerciale.

2. **La préparation d'une vente, le rendez-vous décisif**

- Techniques de préparation mentale et stratégique.
- **Avec l'IA :** simulation d'entretien de vente avec un avatar virtuel.

3. **Méthode SONCAS (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie)**

- Lecture comportementale du client.
- **Avec l'IA :** analyse du profil psychologique d'un prospect à partir de ses messages.

4. **Les objections**

- Savoir écouter, reformuler, répondre sans argumenter.
- **Avec l'IA :** entraînement sur objections simulées, création d'une base de réponses types.

5. **L'art de la conclusion**

- Les signaux d'achat et les techniques de clôture.

Avec l'IA : création de scripts de closing adaptés au profil client.

4