



Erwan PASTE – ohmyBusiness !
Domaine BOISEO B44
688 Rue de La Croix de Figuerolles
34070 MONTPELLIER

07 67 15 14 75 contact@ohmybusiness.fr
N° de Siret : 904 447 174 00015
N° déclaration d'activité 76 34 11488 34
Qualiopi : 2102726.1

PROGRAMME DE LA FORMATION GOHIGHLEVEL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Identifier les composants d'un écosystème
- Appliquer les méthodes de duplication
- Analyser les opportunités d'acquisition client
- Créer un écosystème marketing automatisé
- Optimiser l'acquisition et la conversion
- Évaluer les performances de l'écosystème

PUBLICS VISÉS ET PRÉREQUIS

Cette formation est destinée aux publics suivants :

- Indépendant(e)s ou dirigeant(e)s de société
- Salarié(e)s
- Porteur(s) de projet(s)
- Demandeur(s)(euse)(s) d'emploi

Les prérequis pour cette formation sont les suivants :

Diplôme requis : **Aucun**

Répondre à une série de questionnaires permettant l'appréciation du niveau d'entrée en formation ainsi que les attentes individuelles.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU DE LA FORMATION

Module 0 : Pré-ambule

- Le mot du grand chef de la tribu

Module 1 : GHL : Les Bases de la Réussite

- Toutes les ressources de la tribu
- GoHighLevel : Puissance & Possibilités
- Quel revenu récurrent veux-tu viser ?
- Cultiver un Mindset d'Entrepreneur (+ positionnement avec Manu & David B.)
- Créer sa routine productive

Module 2 : La Stratégie de Marché : De la Niche aux Offres

- Choisir ta niche : de cœur / rentable
- Connaître les Autres Acteurs : Techniques Clés
- Profiler ton avatar idéal : Approche concrète
- Définir ton offre irrésistible : La Méthode Imparable

Module 3 : Bâtir l'écosystème de Tes Clients

- Mode Avatar : Deviens ton Client
- Bâtir l'Écosystème : Outils, Modèles, on charbonne !
- Maîtrise la Duplication : Snapshot / Custom Values

Module 4 : Bâtir ton écosystème d'agence

- Renforce ton offre irrésistible
- Le bon funnel gagnant : vs1, webinar, socialfunnel, etc.
- Construire le squelette de ton écosystème automatisé
- Affûte ton écosystème : frameworks, copywriting et design

Module 5 : Allons trouver tes premiers clients (2 canaux max pendant la formation !)

Préambule :

- Scraper comme un pro : outils, canaux, audiences

Les opportunités cachées :

- La clé pour trouver tes premiers clients
- Une mine d'or souvent négligée
- La technique du forms
- Le closing inversé

Méthodes cold et directe :

- Deviens un pro du cold mailing
- Cold calling : méthode pour décrocher des rdv

Les réseaux

Facebook

- La méthode d'attraction indirecte
- Approche organique et pertinente (initiation)

Instagram

- Contenu organique par Tony Neeves + Automation (GHL)
- Prospection directe automatisée (initiation)
- Techniques de growth hacking (Charles et MynameisBond)
- Activer le mode perle rare

LinkedIn

- Stratégie de publication via IA
- Automatiser la prospection
- Le pod visibilité de la tribu

Media Buying

- MetaAds : les clés des pubs qui convertissent (Ivan)

SEO

- Les fondamentaux (base) du SEO

Module 6 : Diversification et optimisation de ton business

- Fiscalité : Optimise ton statut et tes options fiscales (Stéphane)
- Diversifier ses placements (à venir)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Moyens pédagogiques :

Supports de cours numériques : Présentations interactives partagées à l'écran pour accompagner les explications en direct. Accès à des vidéos avant, pendant et après la session.

Travaux pratiques en temps réel : Simulations et exercices interactifs avec partage d'écran pour montrer l'utilisation des outils (GoHighLevel, techniques de prospection, etc.). Mise en situation avec des études de cas personnalisées pour chaque participant en fonction de leur niche.

Moyens techniques :

Pour les classes virtuelles, utilisation de Zoom pour assurer une interaction fluide entre le formateur et les participants grâce aux outils de gestion de la salle virtuelle (partage d'écran, annotation, tableau blanc interactif).

Moyens d'encadrements :

Erwan PASTE

Certifié Freecom Académie, Growth Hacking DEUXIO, Seo MSES, Growth hacking fr
Diplômé BPJEPS mention « Forme » et mention « Force ». Certificat « nutrithérapie du sportif ».
CQP ALS AGEE, ZIN et « Danses urbaines LVL 1 ». Initiateur Krav Maga.

20 ans d'expérience dans l'entrepreneuriat.

Fondateur de OHMYGYM, OHMYBUSINESS (FRANCE) et EM LIFE PROJECT (MIAMI)

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Avant la formation :

Quizz initial d'évaluation des connaissances sur la thématique

Un entretien individuel avec le formateur pour déterminer les besoins

Pendant la formation :

Des exercices, quizz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester les connaissances et évaluer la progression.

Fin de la formation :

Quizz final d'évaluation sur la thématique afin de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Feuille de présence aux classes virtuelles.

Remise d'une attestation d'assiduité

Remise d'une attestation de fin de formation

Six mois après la formation :

Le stagiaire sera invité à remplir un questionnaire évaluation à froid.

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FORMATION

Durée totale de la formation :

Jours et heures de la formation :

Rythme de la formation :

Mode d'organisation pédagogique :

Distanciel synchrone

Lieu de la formation :

Domicile, classe virtuelle avec le formateur

Fait à Montpellier en deux exemplaires, le

Le bénéficiaire

Nom, prénom, qualité et signature

L'organisme de formation

Monsieur Erwan PASTE, Directeur

Eleve Exemple

 Signature

OHMYBUSINESS SASU - Erwan PASTE
688 Rue croix de Figuerolles 844 - 34070 MONTPELLIER
Siret 984 447 71 00015
07 67 15 14 75 - contact@ohmybusiness.fr