



Quelle structure pour vos webinaires/ conférences

1. Introduction

L'objectif ici est d'établir votre crédibilité ET d'inspirer confiance, de créer un lien avec votre « public ».

- Pourquoi vous et votre pourquoi

Racontez brièvement votre histoire. Comment êtes-vous arrivée là ? Pourquoi faites-vous ce que vous faites ?

- Pourquoi ce sujet

Pourquoi ce sujet vous semble important, intéressant pour vos prospects ?

- Pourquoi sont-ils au bon endroit

A qui s'adressent ce webinaire ? Qui est le plus concerné ?

- Que vont-ils apprendre

Détaillez les 3, 4 ou 5 points clés que vous allez aborder

Si vous décidez de vendre une offre, un programme à la fin du webinaire, vous pouvez d'ores et déjà mentionner que vous allez donner davantage d'informations à la fin du webinaire pour ceux qui souhaitent aller plus loin.

2. Le contenu

Parlez de la problématique de vos prospects : pourquoi est-elle importante ? Que va-t-il se passer si elle n'est pas résolue ? Que va-t-il se passer si elle est résolue ?

Détaillez vos points clés : entre 3 et 5.

Ce ne sont pas des solutions que vous partagez mais des informations, des questionnements, des éléments à surveiller, regarder, apprendre etc...

Donnez vos étapes, votre système pour les aider à résoudre la problématique principales. Ici, vous donnez les grandes lignes uniquement. Le webinaire est informatif, il ne s'agit pas d'un atelier d'exercices pratiques.

Donnez des exemples concrets de votre travail avec vos clients. Vous pouvez également partager des témoignages de clients.

3. L'offre

Pour ceux qui souhaitent aller plus loin, détaillez votre offre, votre programme en mettant en avant les étapes et leurs bénéfices et donnez un appel à l'action précis. Précisez que vous répondrez à leurs questions juste après.

ex: prenez rendez-vous pour une séance découverte maintenant
inscrivez-vous à....
téléchargez le guide

Ecrivez votre speech et entraînez-vous.

4. Prenez les questions

Répondez aux questions sur votre offre et sur le thème du webinaire.
Pensez à rappeler l'appel à l'action pour ceux qui sont prêts à aller plus loin.
