



LA MASTERCLASS





LA MASTERCLASS

1- LE TITRE

- Comment..... sans.....
- Comment..... et gagner en.....

Exemples :

Comment monter votre home-studio sans acheter de matériel inutile ?

Comment Créer votre école de musique en ligne et gagner en liberté temporelle et financière ?

Comment chanter sans s'essouffler ?



LA MASTERCLASS

2- ACCUEIL

- Accueillir dans le webinaire (5 min)

Etapas :

- 1) Présentation du titre idée forte du webinaire
- 2) Tour de comment ça se passe sur le plan technique. Profiter de l'utilisation du chat pour demander aux personnes de dire bonjour et d'où elles viennent et commencer à créer de l'interaction



LA MASTERCLASS

3- CREATION DE LA RELATION FORTE

- Votre introduction à impact (10 à 15 min)

Etapas :

- 1) A qui s'adresse cette masterclass : *(leur dire qui est concerné par cette masterclass pour éviter de garder des personnes qui ne savent pas pourquoi elles sont là)*
- 2) Leur donner le cadre de ce qu'ils doivent faire pendant ce webinaire : *(Prévoyez 1h à 1h30 de votre temps, fermez toutes les applications téléphone réseaux sociaux etc..., prenez une feuille et un crayon pour prendre des notes car je vais partager avec vous une mine d'or d'informations)*
- 3) Justifier leurs échecs : *(les rassurer sur le fait que ce n'est pas leur faute et donner les raisons de leurs échecs)*
- 4) Dissiper leurs peurs : *(si vous avez l'impression que vous ne pouvez pas, je vous rassure, vous le pouvez. Il faut juste que l'on vous explique comment faire)*
- 5) Lancer des pierres sur l'ennemi : *(les méthodes qui ne marchent pas)*
- 6) Confirmer leurs soupçons : *(vous pensiez ceci, vous avez probablement raison avec les autres méthodes)*
- 7) Encourager leurs rêves : *(je sais que vous rêvez de ... Je vais vous montrer comment faire dans cette masterclass, ce webinaire...)*



4- NOUVELLE OPPORTUNITE

- L'objectif du webinaire. Le but est de montrer en quoi la nouvelle opportunité que l'on va présenter réalisera leurs plus grands désirs (5 min)

Etapas :

1) L'objectif pour cette présentation est d'aider..... : Vous allez apprendre.....

2) Le gros domino : Je vais vous montrer que (nouvelle opportunité) est la clé à (désir principal) et vous pouvez l'atteindre uniquement avec (votre méthode). Leur montrer que votre mécanisme est le seul pour atteindre et obtenir ce qu'ils veulent.



5- QUALIFICATION DE L'INTERVENANT

- Raconter votre histoire et montrer en quoi les gens peuvent vous faire confiance. Ils doivent vous voir comme un expert (10 min à 15 min)

Etapas :

- 1) Raconter votre histoire inspirante (document réalisé en Module 2)
- 2) Epiphany bridge : Lier votre histoire principale avec l'epiphany bridge story (= l'histoire du moment où vous avez eu la révélation comme quoi le mécanisme que vous enseignez est LA solution au problème). L'idée : faire avoir aux auditeurs la même révélation que vous avez eu.
- 3) Lier votre histoire à eux : ils risquent de penser « ils risquent de penser “c'est bien, mais ça ne me concerne pas””. Il faut faire en sorte que cela soit familier pour eux. Leur dire ce qui est fait normalement, et leur dire que c'est difficile. Et expliquer en quoi votre mécanisme rend l'objectif plus facile à atteindre.
- 4) Montrer une Etude de cas d'un élève



LA MASTERCLASS

6- LE CONTENU

- Présenter les 3 parties de votre webinaire (les 3 secrets)

Etapas :

- 1) A propos du mécanisme
- 2) A propos de leur blocages internes pour atteindre le résultat
- 3) A propos de leurs blocages externes pour atteindre le résultat

Pour chacune des parties :

1. Titre du secret
2. Partage de l'épiphanie bridge story spécifique à ce secret
3. Montrer les résultats des autres
4. Briser les croyances limitantes liées « Vous pensez probablement que ? En réalité non.... »
5. Positionner la nouvelle croyance comme une vérité : « Donc maintenant, je vous ai montré comment vous pouvez obtenir ces résultats.... c'est du tout cuit, ce n'est pas génial ? »



LA MASTERCLASS

7- TRANSITION VERS L'APPEL OU LA VENTE

- Poser des questions qui amène à l'approbation
- Présenter l'offre

Etapes :

1. Poser les 3 questions pour avoir l'approbation

- Question 1 : Donc à votre avis, si vous suivez ce que je vous ai enseigné dans SECRET 1 puis ensuite dans SECRET 2, et après dans SECRET 3, pensez-vous que vous pourriez enfin obtenir RESULTAT DESIRE
- Question 2 : Laissez-moi vous poser une question : Combien d'entre-vous sont excités à l'idée d' ATTEINDRE RESULTAT, avec ce que l'on vient de voir aujourd'hui ? Combien d'entre-vous ont envie de démarrer immédiatement et d'OBTENIR RESULTAT le plus rapidement possible ?
- Question 3 J'ai créé une offre spéciale pour vous aider justement à démarrer immédiatement, qui vous enseigne tout ce que j'ai pu couvrir dans cette masterclass ce soir. Est-ce que vous voulez que je vous la présente rapidement ?



LA MASTERCLASS

8- L'APPEL

- Amener vers une prise de RDV

Etapas :

- Voici comment je peux vous aider
- Je propose quelques entretiens de X minutes pour faire le point sur votre situation actuelle vos objectifs et votre projet
- Ces entretiens sont totalement offerts et il n'y a aucune obligation d'achat
- Nous prendrons le temps de trouver ensemble ce qui vous empêche de vous lancer et je vous montrerai comment je pourrai vous aider.
- Voici ce que nous allons faire durant cet entretien. Je vous aiderai à avoir de la clarté sur ce qui vous pose problème et qui vous empêche de passer à l'action aujourd'hui. Je vous expliquerai clairement comment surmonter ces blocages pour résoudre votre problème. Si travailler ensemble à du sens, je vous montrerai comment je pourrai vous accompagner.
- J'accompagne chaque mois un nombre limité de personnes, et travailler avec moi demande un investissement
- Je propose de travailler ensemble uniquement aux personnes qui veulent sérieusement s'investir et obtenir des résultats
- Revenir sur les objections et montrer qu'elles ne sont plus des excuses à présent.



LA MASTERCLASS

8 bis- LA VENTE

- Amener vers une vente directe suite à la masterclass

Etapas :

- **Le stack** : empiler la valeur de chaque module / bonus
- **Etudes de cas** : Montrer quelques études de cas (si possible)
- **Pour qui c'est** : inclure tous les gens que ça représente, qu'ils sachent que c'est pour eux
- **Détruire la raison #1 qui les empêche de commencer** : souvent les gens ont une grosse bonne raison de ne pas commencer MAINTENANT. Il faut la supprimer de leur tête pour leur permettre d'avancer
- **Slide de stack #1** : "Quand vous vous inscrivez, vous obtenez immédiatement l'accès à cours en ligne (pilier 1) d'une valeur de X€
- **Introduire les outils** : outils qui vont leur faciliter la vie : tablatures, partitions, checklists, agenda, planning, feuille excel. Rappeler dans chacun de ces éléments : Ce dont ils vont pouvoir se passer / ce que produit va leur permettre de faire (ils doivent se rendre compte des économies qu'ils vont faire). Le problème que cela a résolu pour toi ("*pour mon propre avancement, j'ai du créer X, donc je vous le met à disposition*"). Combien de temps / argent cela leur permet d'économiser



LA MASTERCLASS

8 bis- LA VENTE

- Amener vers une vente directe suite à la masterclass

Etapas :

- **Tangible #1 (lié au mécanisme)** : Quelles fausses croyances ont vos prospects par rapport à la nouvelle opportunité (cela représente souvent des études de cas de personnes ayant eu du succès).
- **Tangible #2 (lié à leurs problèmes internes)** : ils croient au mécanisme qu'on enseigne, mais ils ne croient pas en eux, par exemple, ils n'ont pas les capacités. On leur montre les outils qu'on leur propose pour y arriver
- **Tangible #3 (lié à un élément extérieur)** : ils savent que le mécanisme est bon, ils ont confiance en eux, mais il y a un élément extérieur qui les empêche d'avancer.
- **Bonus exclusif (pour scarcity / urgence)** : s'ils s'inscrivent avant telle date et pour les X premiers ou le soir de la masterclass, on donne accès à un bonus.
- **Value Reassessment** : "Tout ceci a une valeur de X. Bien sûr, aujourd'hui, je ne vais pas te le proposer à ce tarif là, mais si c'était le cas, est-ce que selon toi, cela vaudrait X ?"



LA MASTERCLASS

8 bis- LA VENTE

- Amener vers une vente directe suite à la masterclass

Etapes :

- **2 choix** : “En créant ce programme j’avais 2 choix, soit partir sur quelque chose à faible coût et essayer d’en vendre le plus possible pour rentrer dans mes frais. Le problème, c’est que je n’aurais pas pu faire dans la qualité. Ou bien, je pouvais aller avec la 2eme option, qui requiert un investissement un peu plus élevé de votre part, mais me permet en échange de dédier plus de temps, d’énergie à faire un programme vraiment utile et qui donne des résultats.
- **Price drop** : vous avez vu que la valeur de ce programme est de XXXX€. Maintenant, même au tarif public de XXX€ c’est un investissement qui en vaut la peine. Mais ce soir, je voulais vous faire une offre vraiment unique, et irrésistible. Donc vous pouvez obtenir tout ça pour un investissement de XX€. (suite à ceci, chaque slide contient un CTA et un lien pour s’inscrire)
- **Price justification** : Si vous deviez embaucher un prof pour obtenir des résultats similaires, ça vous coûterait XXX€. Mais vu que vous apprenez à être autonome, et à le faire par vous même, et que vous avez accès à mes bonus pour obtenir des résultats encore plus rapides, vous ne payez que XX€



LA MASTERCLASS

8 bis- LA VENTE

- Amener vers une vente directe suite à la masterclass

Etapas :

- **2 choix** : Maintenant vous avez 2 choix : soit vous ne faites rien avec ce que vous venez d'apprendre, et vous n'obtiendrez rien. Soit vous investissez en vous, et vous vous donnez la chance de réussir.
- **Garantie**
- **Nouveau bonus scarcity / urgence**
- **Récap + CTA et réponse aux questions**



LA MASTERCLASS

7 ter- LA VENTE ET L'APPEL

- Amener vers une prise de RDV pour les plus indécis

Etapes :

- Reprendre toutes les étapes pour la vente
- Puis proposer un appel pour ceux qui veulent en discuter avec vous personnellement avant. Mais bien dire que la promo du soir de la vente ne sera plus valable