



# LIVRET D'ACCUEIL

Stagiaires



## Bienvenue !



Vous êtes concerné par une session de formation proposée par notre organisme et nous vous souhaitons la bienvenue dans notre centre de formation !

Vous trouverez ci-après les principales informations nécessaires au bon déroulement de votre parcours de formation :

1. Présentation de l'organisme de formation	<b>p. 3</b>
2. Notre offre de formation	<b>p. 4</b>
3. Équipe pédagogique	<b>p. 5</b>
4. Organisation logistique	<b>p. 5</b>
5. Accessibilité	<b>p. 6</b>
6. Déroulement de la formation	<b>p. 6</b>
7. Règles de fonctionnement	<b>p. 8</b>
8. Les méthodes pédagogiques	<b>p. 9</b>
9. Les techniques et pédagogies	<b>p. 9</b>
10. Programme de formation	<b>p. 10</b>
11. Organigramme	<b>p. 11</b>
12. Contacts	<b>p. 11</b>

## Présentation de OUNET PROD

*OUNET PROD* est enregistrée sous le numéro de déclaration d'activité 52440932444 auprès du préfet de la région Pays de Loire – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

OUNET PROD est un organisme de formation spécialisé dans Autres enseignements. Notre équipe accompagne les professionnels à mieux prendre en charge les sujets liés à ces thématiques dans leurs pratiques professionnelles.

À la demande du prescripteur et en fonction des actions de formation, FOURCADET Cédric peut intervenir avec d'autres formateurs indépendants spécialisés dans les champs d'action de *OUNET PROD*.

## Notre offre de formation “catalogue”

*OUNET PROD* organise des formations sur-mesure dans le domaine de Autres enseignements.

Ce sont des formations qui se déroulent en présentiel ou à distance. Les formations s'organisent 6 rue du Fournil, 44119 - Treillieres

La formation à laquelle vous allez participer répond à une demande précise de votre organisation ou une initiative personnelle.

La personnalisation s'est faite à la suite d'un rendez-vous qui a déterminé :

- le thème à traiter,
- le contexte et les enjeux,
- les objectifs pédagogiques souhaités,
- les méthodes pédagogiques privilégiées,
- la durée de la formation en tenant compte de votre environnement professionnel.



## Équipe pédagogique

- **FOURCADET Cédric – référent de [domaine\_reference\_gerant]**

FOURCADET Cédric est formateur depuis 2013. Il a accompagné la professionnalisation nombreux professionnels. Responsable de l'organisme de formation OUNET PROD, Il encadre et anime également les sessions de formation.

Il est titulaire d'un :

- CRPE
- STAPS didactique et pédagogique
- Licence STAPS Education et motricité

Contact : [support@ounetprod.com](mailto:support@ounetprod.com) – 07.80.91.95.17

## Organisation logistique

Les informations sur le lieu de formation sont précisées dans la convocation que vous recevrez par mail. En effet, notre organisme contacte toujours les stagiaires par mail à J-7 en retransmettant les infos essentielles liées à la formation.

OUNET PROD s'assure auprès de l'entreprise de :

- la conformité des locaux selon la réglementation prévue en termes d'accessibilité, d'hygiène et de sécurité,
- la mise à disposition de matériels type paperboard, vidéoprojecteur demandés lors de l'entretien de préparation de la formation.

Ou bien auprès du stagiaire :

- la conformité des moyens personnels pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

OUNET PROD est votre interlocuteur pendant la formation et fait le lien avec votre responsable pour toute question relative à l'organisation de la formation.

## Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés.

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, merci de prendre contact avec **le référent handicap**  
Cédric FOURCADET  
support@ounetprod.com



## Déroulement de la formation

**En amont de la formation**, tous les stagiaires reçoivent un mail de convocation dédié à la formation.

### **Ce mail recoupe les informations suivantes :**

- Le programme détaillé de la formation,
- La convocation spécifiant les horaires, le lieu de la formation avec le plan si nécessaire ;
- Notre règlement intérieur ;
- Les coordonnées du formateur en charge de votre session.



**Pendant le face-à-face pédagogique**, en complément du suivi du programme, des ajustements seront effectués pour assurer la bonne réalisation de la formation et vous serez régulièrement sollicité pour formuler vos éventuelles insatisfactions, difficultés ou contraintes à des fins d'ajustement.

**Une feuille de présence** signée par vous et OUNET PROD par demi-journée de formation justifiera de la réalisation de la formation ou bien vos logs de connexion vous seront joints à l'issue de votre formation pour signature.

En fin de formation, il vous sera proposé de remplir un **formulaire de satisfaction**. La prise en compte de vos réponses permettra **l'amélioration de la qualité des formations ultérieures**.

**Une attestation de suivi de formation** vous sera remise à l'issue de la formation.

## Règles de fonctionnement

Les formations représentent un moment de partage entre les stagiaires et le formateur, dans le respect de chacun.

Il est donc essentiel :

- de **respecter les horaires de formation et les temps de pause.**
- **en cas d'absence, de prévenir** le formateur ou votre référent dans l'entreprise,
- **d'émarguer la feuille de présence le matin et l'après –midi ou de surveiller ses logs de connexion**
- de participer activement aux échanges au cours de la formation,
- de **respecter la parole des autres participants** et d'adopter un comportement bienveillant,
- de **garder confidentielles les informations auxquelles vous pourriez avoir accès durant les échanges avec le groupe,**
- d'oser demander des explications quand les choses ne deviennent plus très claires,
- de respecter l'environnement de formation,
- de donner votre ressenti sur l'action de formation pour nous permettre de nous améliorer,
- de **respecter les règles d'hygiène et de sécurité** mentionnées dans le règlement intérieur.



## **Méthodes pédagogiques**

Toutes les formations sont construites en fonction des besoins particuliers exprimés par l'entreprise.

Les formations sont pratiques, concrètes, participatives, ludiques et adaptées à votre contexte professionnel. Les moyens pédagogiques et supports remis aux stagiaires sont ceux exposés dans la rubrique " moyens pédagogiques" de chaque programme de formation.

Les stagiaires sont au cœur de la formation, c'est sur votre participation et votre expérience que le formateur s'appuie pour venir compléter ou corriger les connaissances et les pratiques.

## **Moyens techniques & pédagogiques**



Les moyens techniques et pédagogique sont principalement constitués des éléments suivants :

Alternance de théorie et d'exercices pratiques

Des ressources et apports complémentaires peuvent être communiqués à l'apprenant, à sa demande et dans le respect des objectifs de fin de formation visés au programme.

L'ensemble des moyens pédagogiques fournis à l'apprenant est encadré par l'article « droits d'auteur » du règlement intérieur applicable aux stagiaires.

## Programme de formation

« ZicSchool : Créez, gérez et développez votre école de musique professionnelle en ligne »

---

125 jours, 20 heures

---

### Objectif :

Acquérir les fondamentaux pour créer démarrer et développer sa propre activité

### SOMMAIRE :

MODULE 0 : Bien débiter : commencez ici  
MODULE 1 : Les bases du web entrepreneuriat  
MODULE 2 : Le B.A-BA cillent réussir sur internet  
MODULE 3 : Créez votre écosystème en ligne  
MODULE 4 : Développez votre audience  
MODULE 5 : Maîtriser de A à Z la stratégie court terme  
MODULE 6 : La stratégie long terme  
MODULE 7 : Accueillir vos premiers clients  
MODULE 8 : Créez votre entreprise

#### **MODULE 0 : Bien débiter : commencez ici : durée 10 min**

Chapitre 1 : Bienvenue  
Chapitre 2 : Comprendre l'espace membre  
Chapitre 3 : Comprendre le déroulement de la formation  
Chapitre 4 : Prendre en main votre livret d'accueil  
Chapitre 5 : Comprendre les ateliers  
Chapitre 6 : Comprendre et utiliser la communauté  
Chapitre 7 : Comprendre les évaluations et le questionnaire préparatoire

Questionnaire préparatoire

#### **MODULE 1 : Les bases du web entrepreneuriat : durée 45 min**

Chapitre 1 : Devenir entrepreneur  
Chapitre 2 : Les principes de la vente sur internet  
Chapitre 3 : Deux histoires deux destins : ce qu'il faut faire ou ne pas faire pour réussir  
Chapitre 4 : Préparer votre positionnement  
Chapitre 5 : Etude de cas pour préparer le positionnement

Evaluation Module 1

**MODULE 2 : Le B.A-BA comment réussir sur internet : durée 2h**

Chapitre 1 : Etudier votre potentielle audience

Chapitre 2 : Construire votre sondage

Chapitre 3 : Analyser votre sondage

Chapitre 4 : Etude de cas, d'analyse de sondage

Chapitre 5 : Créer votre premier lead magnet

Chapitre 6 : Poser votre histoire inspirante

Chapitre 7 : Comprendre les différents niveaux de l'entonnoir de vente

Chapitre 8 : Comprendre la stratégie de l'entonnoir de vente troué, entonnoir idéal

Chapitre 9 : Comprendre la différence entre produit et offre

Chapitre 10 : Apprendre à monter une offre irrésistible

Chapitre 11 : Maîtriser les 3 piliers d'une offre en ligne

Chapitre 12 : Connaître les 3 types d'offres les plus efficaces

Evaluation Module 2

**MODULE 3 : Créez votre écosystème en ligne : durée 2h30 min**

Chapitre 1 : Apprendre à créer une identité visuelle

Chapitre 2 : Trouver votre nom et vérifier sa disponibilité

Chapitre 3 : Maîtriser les bases de Canva et découverte de l'outil

Chapitre 4 : Comprendre et être capable de choisir sa plateforme en ligne

Chapitre 5 : Savoir réserver un nom de domaine

Chapitre 6 : Comprendre et réserver un mail professionnel

Chapitre 7 : Maîtriser les grands principes de l'écosystème d'une école de musique en ligne

Chapitre 8 : Comprendre où trouver les vidéos d'implémentation sur le site pour commencer à construire son écosystème

Chapitre 9 : Maîtriser le rôle du site internet dans l'écosystème d'une école de musique en ligne

Chapitre 10 : Maîtriser le rôle de l'autorépondeur dans l'écosystème d'une école de musique en ligne

Chapitre 11 : Maîtriser le rôle d'une chaîne Youtube dans l'écosystème d'une école de musique en ligne

Chapitre 12 : Maîtriser le rôle d'une page facebook et de la publicité dans l'écosystème d'une école de musique en ligne

Chapitre 13 : Maîtriser le rôle du blog dans l'écosystème d'une école de musique en ligne

Chapitre 14 : Savoir où héberger ses vidéos de cours

Chapitre 15 : Savoir créer un compte Google

Chapitre 16 : Savoir créer une chaîne Youtube

Chapitre 17 : Savoir personnaliser l'url de votre chaîne Youtube

Chapitre 18 : Savoir créer une page Facebook et un Business Manager

Chapitre 19 : Maîtriser la création d'un compte publicitaire Meta

Chapitre 20 : Savoir installer le pixel Meta

Chapitre 21 : Savoir mettre en place une réservation en ligne

Chapitre 22 : Savoir bien régler Zoom

Chapitre 23 : Connaître le matériel nécessaire

### Evaluation Module 3

#### **MODULE 4 : Développez votre audience : durée 4h50 min**

Chapitre 1 : Apprendre à créer du contenu intelligemment comprendre le principe de stratégie court terme et long terme

Chapitre 2 : Maîtriser la stratégie court terme et le principe de la masterclass

Chapitre 3 : Comprendre la publicité et le principe d'investissement publicitaire

Chapitre 4 : Maîtriser la création d'un script publicitaire + exemples

Chapitre 5 : Comprendre l'utilité de la création d'une masterclass

Chapitre 6 : Maîtriser la création du script de la masterclass + exemple

Chapitre 7 : Comprendre l'utilité et le principe du call

Chapitre 8 : Maîtriser le script d'un call

Chapitre 9 : Maîtriser la création d'une publicité facebook

Chapitre 10 : Maîtriser la création d'une campagne publicitaire de base

Chapitre 11 : Comprendre la stratégie long terme

Chapitre 12 : Comprendre le principe des réseaux sociaux et de l'altruisme

Chapitre 13 : Apprendre à constituer son calendrier et sa routine de publication

Chapitre 14 : Comprendre et maîtriser la création d'une campagne publicitaire vidéo Google Ads

### Evaluation Module 4

#### **MODULE 5 : Maîtriser de A à Z la stratégie court terme : durée 6h45 min**

Chapitre 1 : Maîtriser les priorités à donner entre stratégie court terme et long terme

Chapitre 2 : Mettre en place Zoom webinaire

Chapitre 3 : Comprendre et maîtriser le tunnel de la masterclass

Chapitre 4 : Comprendre la séquence mail de la masterclass

Chapitre 5 : Mettre en place la séquence mail pré masterclass

Chapitre 6 : Mettre en place la séquence mail post masterclass

Chapitre 7 : Comment mettre en place techniquement votre tunnel de la masterclass

Chapitre 8 : Comment créer un QR code pour votre lien calendly

Chapitre 9 : Faire valider votre masterclass

Chapitre 10 : Etude de cas : Monter votre masterclass

Chapitre 11 : Faire valider votre offre

Chapitre 12 : Etude de cas : Monter votre offre

Chapitre 13 : Maîtriser votre première stratégie publicitaire

Chapitre 14 : Comprendre l'organisation d'un call réussi

Chapitre 15 : Maîtriser l'appel de préqualification

Chapitre 16 : Comprendre et maîtriser la structure d'un appel efficace

Chapitre 17 : Comment bien présenter votre offre : les points à respecter

Chapitre 18 : Apprendre à repérer et à traiter les objections de vos potentiels clients

Chapitre 19 : Comprendre et maîtriser le rendez-vous 2 ou follow up

Chapitre 20 : Mettre en place un suivi des données métriques de votre masterclass

Evaluation Module 5

**MODULE 6 : La stratégie long terme 3h30 min**

Chapitre 1 : Comprendre les vidéos courtes et les enjeux pour la stratégie long terme

Chapitre 2 : Comprendre les différents types de vidéos courtes

Chapitre 3 : Apprendre à trouver des idées de sujets en illimité

Chapitre 4 : Apprendre à structurer vos vidéos

Chapitre 5 : Process Youtube

Chapitre 6 : Process Blog

Chapitre 7 : Process live

Evaluation Module 6

**MODULE 7 : Accueillir vos premiers clients 4h00 min**

Chapitre 1 : Mettre en place un espace membre

Chapitre 2 : Mettre en place votre communauté

Chapitre 3 : Mettre en place votre communication

Chapitre 4 : Comment bien communiquer avec vos clients

Evaluation Module 7

**MODULE 8 : Créez votre entreprise 3h30 min**

Chapitre 1 : Déterminer quelle structure adopter

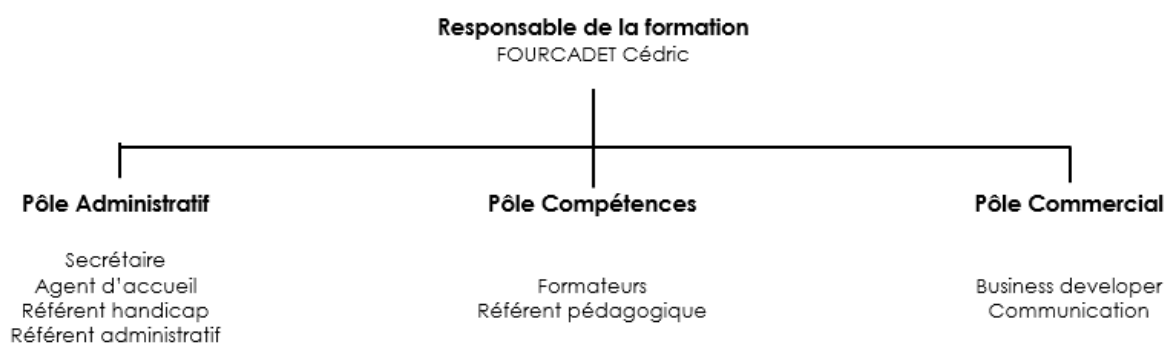
Chapitre 2 : Mettre en place votre facturation

Chapitre 3 : Mettre en place l'automatisation des tâches nécessaires

Chapitre 4 : Comprendre par qui se faire accompagner

Evaluation Module 8

## ORGANIGRAMME OUNET PROD



## Pour toutes réclamations

Veillez nous contacter au 07.80.91.95.17 ou par mail [support@ounetprod.com](mailto:support@ounetprod.com)

# Nous contacter

**MAIL :**

[support@ounetprod.com](mailto:support@ounetprod.com)

**TELEPHONE :**

**07.80.91.95.17**

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.