

Vendre ses infoproduits

Transformer votre expertise en un produit numérique rentable : valider l'idée, le produire, le vendre et le faire grandir, dans les règles.

Public	Experts, formateurs, coachs, consultants et créateurs qui ont déjà une audience ou une clientèle, même modeste.
Prérequis	Une expertise reconnue par vos clients et un canal de communication actif (réseau social, liste e-mail ou clientèle).
Niveau	Avancé
Format	10 leçons vidéo à la demande (5 modules), environ 16 minutes de vidéo, cahier d'exercices PDF avec modèles
Durée conseillée	10 leçons, soit environ 10 à 20 heures de travail avec les exercices
Accès	Accès à vie en ligne, sur ordinateur, tablette et téléphone
Prix	99 € TTC, paiement sécurisé

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Valider une idée d'infoproduit avant de le produire
- Construire une offre claire avec le bon format et le bon prix
- Concevoir et produire un contenu qui fait obtenir un résultat
- Écrire une page de vente et bâtir un tunnel simple
- Préparer et conduire un lancement
- Respecter le cadre juridique et fiscal, et fidéliser après la vente

Programme détaillé

Module 1 — L'offre	
Leçon 01 · Trouver et valider le bon problème (2 min)	Objectif : vérifier que des gens paieront avant de produire quoi que ce soit. Exercice : Votre validation
Leçon 02 · Construire l'offre : format, promesse, prix (2 min)	Objectif : choisir le format adapté et fixer un prix cohérent avec la valeur. Exercice : Votre fiche offre
Module 2 — Produire	
Leçon 03 · Concevoir un contenu qui fait obtenir un résultat (2 min)	Objectif : construire un programme orienté action, que les clients terminent. Exercice : Le plan de votre programme
Leçon 04 · Produire sans studio, et choisir sa plateforme (2 min)	Objectif : produire un contenu propre avec peu de moyens et le diffuser simplement. Exercice : Votre première leçon produite

Module 3 — Vendre	
Leçon 05 · La page de vente (2 min)	Objectif : écrire une page qui explique, rassure et fait passer à l'achat. Exercice : Votre page de vente
Leçon 06 · Le tunnel de vente simple (2 min)	Objectif : transformer des inconnus en abonnés, puis en clients, automatiquement. Exercice : Votre tunnel
Module 4 — Lancer	
Leçon 07 · Préparer et conduire un lancement (1 min)	Objectif : concentrer vos ventes sur une période préparée. Exercice : Votre rétroplanning de lancement
Leçon 08 · Générer du trafic durablement (1 min)	Objectif : alimenter votre tunnel en continu, sans dépendre d'un seul canal. Exercice : Votre plan de trafic
Module 5 — Cadre et croissance	
Leçon 09 · Le cadre juridique et fiscal (2 min)	Objectif : vendre en règle : CGV, rétractation, TVA, mentions. Exercice : Votre check-up juridique
Leçon 10 · Après la vente : réussite client et croissance (2 min)	Objectif : faire réussir vos clients, et faire grandir votre activité grâce à eux. Exercice : Votre parcours client

Méthode et évaluation

Chaque leçon est une vidéo courte centrée sur une idée, suivie d'un exercice pratique appliqué à votre propre activité. Un cas fil rouge illustre chaque étape. Les livrables successifs des exercices constituent l'évaluation : à la fin, vous disposez du résultat concret promis par la formation.

Contact et accessibilité : contact@hinfini.fr — si vous avez besoin d'une adaptation (sous-titres, supports), écrivez-nous.