

FORMATION

COMMENT VENDRE AVEC SON PROFIL FACEBOOK

FORMATEUR
LYLE SOBORO





Lyle SOBORO

J'aide les entrepreneurs à gagner
beaucoup d'argent avec leur business.

MODULE 1

Comprendre le fonctionnement de Facebook



SOBORO

Tout est une
question de
visibilité



SOBORO

Il faut donner pour
recevoir



SOBORO

Utiliser tout ce qui
est mis à
disposition



SOBORO

Tout est éphémère
mais en même
temps éternel



SOBORO

Pas de place pour les introvertis



SOBORO

MODULE 2

Inspirer confiance



SOBORO

Ton image
compte.



SOBORO

Photo de profil



SOBORO

Photo de couverture



SOBORO

Biographie



SOBORO

Protéger son mur



SOBORO

MODULE 3

Ecrire pour vendre



SOBORO

La méthode PSA

Problème
Solution
Action



SOBORO

La méthode RSA

Résultat
Solution
Action



SOBORO

La méthode AIDA

Attention
Intérêt
Désir
Action



SOBORO

Storytelling

Raconter une histoire



SOBORO

DMV

Témoignage



SOBORO

MODULE 4

Bâtir une audience



SOBORO

1- Avoir un
sujet principal
(une ligne
éditoriale)



SOBORO

2- Apporter
quelque chose
de plus



SOBORO

3- Utiliser les émotions



SOBORO

4- Faire rentrer
les gens dans sa
tête/ sa vie



SOBORO

5- Demander l'avis des gens



SOBORO

6- Démontrer son expertise



SOBORO

7- Rentrer dans les habitudes (avec les RDV)



SOBORO

8- Partager des anecdotes



SOBORO

9- Partager ses succès / ses échecs / sa progression



SOBORO

10- S'associer
aux personnes
qui ont des
audiences
similaires.



SOBORO

11- Commenter
les posts de
personnes qui
ont des
audiences
similaires



SOBORO

12- Savoir/Savoir surfer sur les tendances



SOBORO

13- Demander à être recommandé/ partagé



SOBORO

14- Eduquer l'audience



SOBORO

15- Partager les publications de personnes à plus fortes audiences



SOBORO

16- Aller sur le
profil de ceux
qu'on désire
avoir dans son
audience et
interagir



SOBORO

17- Être dans
les groupes et
forum de sa
thématique, et
interagir



SOBORO

18- Avoir de
beaux visuels,
de belles
photos pour
illustrer ses
posts



SOBORO

19- Faire voyager l'audience vers un idéal commun



SOBORO

20- Aller vers
les gens qu'on
veut avoir dans
son audience



SOBORO

21- Être
constant dans
ses
publications.



SOBORO

QUESTIONS



SOBORO

**POUR ALLER
PLUS LOIN**



SOBORO



REJOIGNEZ LE CLUB DES NERVEUX

Pour ne plus jamais manquer d'idée pour multiplier vos ventes

(+225) 07 49 04 37 04