OH OHMYBUSINESS

PROGRAMME DE FORMATION

GoHighLevel
Création d’écosystèmes marketing et acquisition clients

Programme mis à jour le 17/08/2026.

PUBLIC VISÉ

Entrepreneurs, indépendants, dirigeants et professionnels souhaitant construire un écosystème marketing et développer leur acquisition de clients avec GoHighLevel.

PRÉREQUIS

Disposer d’un ordinateur et d’une connexion Internet stable. Répondre au questionnaire de positionnement et d’attentes pour définir le niveau initial et le parcours adapté. Les accès à GoHighLevel nécessaires aux exercices sont précisés avant l’inscription.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE LA FORMATION

- Identifier les composants d’un écosystème marketing.
- Appliquer les méthodes de duplication dans GoHighLevel.
- Analyser les opportunités d’acquisition client.
- Créer un écosystème marketing automatisé.
- Optimiser l’acquisition et la conversion.
- Évaluer les performances de l’écosystème.

NATURE, DURÉE ET ORGANISATION

Votre formation "classroom" sera taillée sur-mesure : selon vos compétences de départ, comptez entre 1 et 11 jours, soit de 8h à 88h de contenu riche. La durée retenue, le contenu et le calendrier sont précisés dans le programme personnalisé transmis avant l’inscription. Classe virtuelle synchrone sur Zoom, avec le formateur. Parcours discontinu, organisé selon le calendrier convenu. Les ressources vidéo servent de supports complémentaires ; leur consultation libre ne constitue pas des heures supplémentaires comptées dans les 8 à 88 heures.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Inscription après un entretien préalable d'analyse des besoins et la définition du parcours. Sans financement externe : accès possible sous 48 heures après réception de la demande complète, selon les places disponibles. Avec financement externe : accès estimé sous 4 semaines après réception du dossier complet, sous réserve de l'accord du financeur et des places disponibles. Le calendrier et les horaires sont communiqués avant l'inscription.

TARIF ET FINANCEMENT

320 € pour une journée de classroom de 8 heures ; 640 € pour deux journées ; 960 € pour trois journées. Parcours complet de 11 journées / 88 heures : 3 500 €. Un tarif personnalisé de 3 000 € peut être proposé ponctuellement sur devis ; seul le prix figurant dans la proposition acceptée s'applique. TVA non applicable : article 261-4-4°a du CGI. Une prise en charge peut être sollicitée auprès de votre financeur selon votre statut, sous réserve d'éligibilité et de son accord. Elle n'est jamais automatique.

CONTENU DE LA FORMATION

Programme public de référence. Les adaptations du parcours sont indiquées dans le programme personnalisé transmis avant l'inscription.

Module 0 - Introduction

Présentation du parcours et du fonctionnement de la formation.

Module 1 - Les bases de la réussite

Ressources, possibilités de GoHighLevel, objectifs professionnels, positionnement, branding et organisation du travail.

Module 2 - Stratégie de marché : de la niche aux offres

Choix de la niche, analyse des acteurs, définition du client cible et construction de l'offre.

Module 3 - Bâtir l'écosystème des clients

Conception des outils et modèles ; duplication avec snapshots et valeurs personnalisées.

Module 4 - Bâtir son écosystème d'agence

Structuration de l'offre ; sélection et construction d'un tunnel ; automatisations ; copywriting et design.

Module 5 - Acquisition des premiers clients

Sélection de deux canaux maximum selon les besoins : prospection directe, e-mail, téléphone, réseaux sociaux, acquisition publicitaire et référencement. Exercices et mise en pratique sur les canaux retenus.

Module 6 - Diversification et optimisation

Sensibilisation à l'organisation et à l'optimisation de l'activité, selon le parcours retenu.

Ressources complémentaires

Custom code et assistants IA. Les contenus annoncés comme « à venir » sur la plateforme ne sont pas inclus comme enseignements disponibles dans le programme contractualisé.

MÉTHODES MOBILISÉES

Démonstrations en direct, travaux pratiques sur les outils et modèles, accompagnement du projet et intervalles de pratique. Supports vidéo et communauté d'entraide. Les éventuelles prestations individuelles optionnelles sont précisées séparément avant engagement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Avant : questionnaire d'attentes et quiz de positionnement. Pendant : observation et correction des travaux pratiques par le formateur. À la fin : quiz final et évaluation des travaux au regard des objectifs du parcours retenu ; questionnaire de satisfaction.

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Signalez vos besoins avant l'inscription à Erwan Paste, référent handicap : contact@ohmybusiness.fr - 07 67 15 14 75. Les possibilités d'adaptation du rythme, des supports et des évaluations sont étudiées individuellement. Une orientation vers un interlocuteur spécialisé est proposée si nécessaire.

CONTACT ET DOCUMENTS REMIS

Formateur et responsable pédagogique : Erwan Paste. Contact : contact@ohmybusiness.fr - 07 67 15 14 75. Site : https://ohmybusiness.fr Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Le parcours individuel, les objectifs, la durée et les modalités retenus sont précisés dans les documents transmis avant signature.