

Catalogue des formations express

Année 2021



Comment recruter votre prochain commercial ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CIAL

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Définir le profil commercial correspondant à leur besoin
- Communiquer pour capter les bons candidats
- Evaluer les candidats de manière optimale

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter un ou plusieurs commerciaux.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A/ Identifier les enjeux de l'entreprise de recruter des commerciaux

- Déterminer les difficultés de recrutement
- Identifier les missions du commercial et les particularités de cette fonction
- Définir le profil de poste

B/ Bâtir une stratégie de recherche adaptée

- Rédiger une annonce attractive
- Définir les supports de diffusion

C/ Maîtriser les techniques d'entretien pour mieux évaluer les candidats

- Déterminer le format et la typologie d'entretien
- Structurer son entretien avec la méthode STARS
- S'entraîner à la méthodologie



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Mener un entretien efficace : Quelles clés pour réussir son entretien de recrutement ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_ENTRT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Pratiquer de manière optimale l'entretien de recrutement
- Identifier les étapes constitutives de l'entretien
- Maîtriser les techniques de questionnement

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter un ou plusieurs commerciaux.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A/ Identifier les différentes formes d'entretien

- Connaître les différents formats pour recruter
- Distinguer les typologies d'entretiens
- Déterminer les étapes clés d'un entretien

B/ Appliquer une méthode d'entretien

- Maîtriser les techniques de questionnement
- Distinguer faits, opinions, sentiments dans un échange avec un candidat
- Organiser les informations à recueillir en s'appuyant sur la méthode S.T.A.R.S
- Assurer une prise de note efficace

C/ Adopter la bonne attitude en entretien

- Adapter sa posture de recruteur
- S'appuyer sur les techniques de communication interpersonnelle



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Comment rédiger une fiche de poste efficace ?

 7 heures + FOAD

Référence : EXP_FP

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Elaborer les fiches de poste de l'entreprise de manière optimale

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter.

Pré-requis

Connaissance de l'outil informatique.

Programme

A/ Définir les usages de la fiche de poste

- Déterminer l'utilité de la fiche de poste
- Repérer les items qui composent la fiche de poste

B/ Recueillir les informations nécessaires à la complétion du document

- Définir les interlocuteurs et assurer un rôle de conseil
- Identifier les sources externes d'information métier
- Analyser l'existant et préparer les informations à récolter

C/ Compléter les rubriques essentielles à une fiche de poste

- Lister les questions à poser
- Rédiger de façon lisible et compréhensible les missions
- Identifier le profil requis



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Comment choisir entre CDD et Intérim ?

 7 heures + FOAD

Référence : EXP_INTERIM

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les particularités du Travail Temporaire
- Être l'interface des agences de Travail Temporaire dans son entreprise

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise et collaborateur devant traiter avec une entreprise de Travail Temporaire.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Séquence 1 :

- Définition de l'activité travail temporaire
- Contrats et cas de recours

Séquence 2 :

- Les règles régissant les contrats
- Les principaux textes relatifs au droit du Travail Temporaire

Séquence 3 :

- Retour d'expérience



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Assurer une intégration réussie



7 heures + FOAD

Référence : EXP_INT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Identifier les enjeux de la période d'essai
- Accompagner la prise de poste des nouvelles recrues

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter.

Pré-requis

Cette formation nécessite des bases en management.

Programme

A/ Préparer l'avant prise de poste

- Définir les enjeux de l'intégration et les acteurs à mobiliser
- Communiquer en interne et en externe
- Organiser l'arrivée du salarié
- Elaborer un programme d'intégration

B/ Informer sur le cadre légal de la période d'essai

- Déterminer le cadre juridique
- Définir les enjeux pour le salarié et l'employeur

C/ Accompagner pour une prise de fonction optimale

- Déterminer les objectifs d'évaluation
- Définir des indicateurs de performance et les analyser
- Se positionner en tant que manager
- Réaliser l'entretien de fin de période d'essai



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Marque Employeur & Recrutement



7 heures + FOAD

Référence : EXP_MERT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Appréhender le concept de la Marque Employeur
- Mobiliser les outils de recrutement 2.0
- Capter les candidats de manière optimale

Public

Cette formation s'adresse à tout collaborateur RH ou communication ayant à intervenir sur le sujet de la Marque Employeur dans une optique de sourcing optimisé.

Pré-requis

Idéalement, les stagiaires assurent occasionnellement des recrutements et utilisent des réseaux sociaux

Programme

A/ Appréhender le concept de la Marque Employeur

- Concept et enjeux de la Marque Employeur
- Impact sur votre organisation et les candidats que vous souhaitez attirer

B/ Mobiliser les leviers de la Marque Employeur

- La Proposition de Valeur Employeur
- Vos valeurs et arguments différenciants

C/ Déployer sa stratégie de recrutement 2.0

- Techniques de recrutement 2.0

D/ Accrocher les candidats de manière active

- Techniques de messages d'accroche des candidats par mail et sur les réseaux sociaux



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Particulier : 395€ par participant

Inter/intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation rythmée et ponctuée de nombreux exercices
- Travaux de groupes
- Cas pratique : mobilisation des outils 2.0

Se former au management



7 heures + FOAD

Référence : EXP_MNGT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Mieux comprendre leur style managérial
- Adapter leur posture et leurs pratiques face à leurs équipes

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise et manager étant amené à encadrer un ou plusieurs collaborateurs.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Séquence 1 :

- Identifier son style de management
- Identifier ses pratiques managériales

Séquence 2 :

- Savoir poser ses actes de management

Séquence 3 :

- Se positionner dans sa fonction
- Identifier les rôles et missions de son équipe
- Accompagner son équipe : animer et déléguer

Séquence 4 :

- Motiver ses collaborateurs

Séquence 5 :

- Évaluer les situations difficiles et intervenir efficacement
- Travailler la posture du manager en situation de conflit



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Comment réussir ses entretiens annuels en 5 étapes ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_ENTANN

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Préparer et mener un entretien annuel

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise et manager étant amené à conduire des entretiens annuels.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Séquence 1 :

- Définition et utilité de l'entretien annuel
- La préparation

Séquence 2 :

- Les phases de l'entretien annuel
- Adapter sa posture et sa communication

Séquence 3 :

- Retour d'expérience



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Comment conduire l'entretien professionnel ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_ENTPRO

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Préparer et mener un entretien professionnel

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise et manager étant amené à conduire des entretiens professionnels.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Séquence 1 :

- Définition et utilité de l'entretien professionnel
- La préparation

Séquence 2 :

- Les phases de l'entretien professionnel
- Adapter sa posture et sa communication

Séquence 3 :

- Retour d'expérience



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

S'initier au management interculturel



7 heures + FOAD

Référence : EXP_MNGTCT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants disposeront des outils nécessaires à un management interculturel réussi.

Public

Cette formation s'adresse à tout manager ou responsable RH souhaitant intégrer un talent étranger.

Pré-requis

Avoir a minima une première expérience en management d'équipe.

Programme

A/ Communiquer avec son équipe (en FOAD)

1 - Appréhender les différentes cultures et comportements

- Distinguer les 7 modèles de cultures
- Identifier les facteurs de différenciations culturelles selon les pays : relation hiérarchique
- Les quatres axes de Geert Hofstede, fondateur du management interculturel

2 - Clarifier la communication interculturelle

- Qu'est-ce que la communication interculturelle ?
- L'influence selon les différents modes de culture
- Communiquer efficacement avec l'écoute active

B/ Manager son équipe

1 - Rôle et missions du manager

- Les 6 domaines du management
- Les besoins fondamentaux de son équipe auxquels il faut répondre

2 - Se positionner dans son équipe et s'affirmer dans son rôle de manager

- Quel style de manager êtes-vous ?
- Souder et mobiliser son équipe
- Féliciter et encourager
- Gérer les tensions
- La médiation interculturelle
- Les moyens de la reconnaissance selon les cultures
- Comment exprimer son désaccord (la méthode DESC) ?

C/ Gérer et organiser

1 - Gérer et organiser l'équipe

- Organiser et optimiser le temps de travail en considérant les influences culturelles
- Travailler en remote : solutions et contraintes
- Fixer des objectifs (la méthode SMART)
- Motiver au quotidien

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

S'initier au CEP : pratique et posture



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CEP

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Adopter la bonne posture d'accompagnement

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant se professionnaliser sur le poste de conseiller en évolution professionnelle..

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

- Les missions du conseiller en évolution professionnelle
- La conduite d'entretien
- La posture d'accompagnateur



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Les bases du droit du travail et de la non-discrimination



7 heures + FOAD

Référence : EXP_DISCRI

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les critères de non-discrimination
- Appréhender les principes fondamentaux du droit du travail

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A/ Les bases du droit du travail

- Identifier les textes de références : la Loi, les conventions collectives, ...
- Distinguer les différentes typologies de contrat de travail et leurs limites
- Procédure de modification d'un contrat de travail
- Organiser le temps de travail
- Temps plein, temps partiel, travail effectif, durée maximale de travail, pause, repos, congés, heures supplémentaires / complémentaires, ...

B/ Discrimination : Formation obligatoire mais pas que...

- Focus sur la loi Egalité et Citoyenneté
- Comprendre les intérêts de cette Loi et ses effets
- Recruter sans discriminer : les 24 critères
- Les risques et les bonnes pratiques à adopter
- Sécuriser les outils de recrutement



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Prendre la parole en public

 7 heures

Référence : EXP_PAROL

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de maîtriser les techniques pour une prise de parole en public réussie.

Public

Cette formation s'adresse à toute personne devant prendre la parole dans toutes circonstances (réunion, jury, séminaire, etc.).

Pré-requis

Cette formation nécessite de connaître les outils support de présentation tels que PowerPoint, Prezi, etc.

Programme

A/ Assurer une communication efficace

- S'approprier les principes de communication
- Préparer ses interventions avec efficacité
- Structurer et dynamiser son discours
- Capturer l'attention de son auditoire
- > Travailler sa scansion

B/ Maîtriser les techniques de prise de parole

- Apprivoiser sa peur de l'auditoire
- Réguler sa respiration pour cadencer son débit
- Maîtriser son élocution
- Contrôler sa posture, sa gestuelle et son déplacement



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Ateliers de mises en situation
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages
- Fun quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages

Objectif Certification Qualiopi



7 heures

Référence : EXP_CERTIF

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Préparer les preuves requises par indicateur concerné
- Assurer en toute autonomie l'audit initial
- Comprendre les attentes de Qualiopi

Public

Cette formation s'adresse aux organismes réalisant des accompagnements VAE, des bilans de compétences et/ou animant des formations hors apprentissage.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A/ Le contexte légal

- Acteurs concernés et structures impactées
- Organismes certificateurs

B/ Vision systémique du référentiel

- Panorama des 7 critères et des 32 indicateurs
- Les attentes pour chaque critère/indicateur
- Par quels indicateurs suis-je concerné ?
- Datadock vs Qualiopi

C/ Cycle de certification

- Inscription avec un organisme certificateur
- Etapes d'un audit
- Les astuces pour préparer son audit et ses preuves
- Types de non-conformité

D/ Questions/Réponses et retour d'expérience de Delphine Poggioli



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Echanges et apports d'informations du formateur
- Partage des retours d'expériences des participants : débats, brainstorming, discussions et témoignages
- Mises en situation, jeux de rôle en sous-groupe
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes

Formation pour les créateurs d'entreprises



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- Découvrir les étapes de la création d'entreprise
- Appréhender la posture d'un entrepreneur
- Modéliser un projet de création d'entreprise
- Faciliter le financement du projet

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

A/ De l'idée au business model validé

- L'idée et l'équipe
- La définition d'un business model cohérent par rapport aux objectifs
- La concurrence

B/ La stratégie marketing et commerciale

- La politique d'offre
- La politique de prix
- La stratégie commerciale
- La stratégie de communication
- La stratégie de distribution
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet
- Le business plan

C/ La stratégie financière

- Le plan de financement

D/ La stratégie juridique, fiscale, sociale

- Noms et marques

E/ Les indicateurs de pilotage

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents

- L'utilisation du numérique & du CRM pour gérer et développer son entreprise

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Formation pour les créateurs d'entreprises

Module 1



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1.1

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- Découvrir les étapes de la création d'entreprise
- Appréhender la posture d'un entrepreneur
- Modéliser un projet de création d'entreprise

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

A/ De l'idée au business model validé

- Élaborer mon projet d'entreprise
 - Les étapes de modélisation du projet
- Choisir le bon statut
 - Le panorama des options entrepreneuriales
- Etudier la concurrence
 - L'élaboration d'un SWOT (projet, marché, etc.)
- Définir un business model cohérent par rapport aux objectifs
 - La validation économique de l'opportunité d'affaire

B/ Appréhender la posture d'un entrepreneur

- Apprécier les différentes facettes de l'entrepreneur
- Travailler seul ou en équipe

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 350€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels et collectifs
- Partage des retours d'expériences des participants et du formateur
- Quizz de fin de formation

Si vous souhaitez mobiliser votre CPF (Compte Professionnel de Formation) pour le financement :

Après un premier RDV diagnostic avec le/la Consultant.e, vous devez vous connecter à votre accès personnel sur la **plateforme moncompteformation** et vous inscrire à notre session « Bilan de Compétences - Agilytae ». Un délai minimum obligatoire (imposé par la Caisse des dépôts) et incompressible de 11 jours est nécessaire entre la validation de la demande d'inscription par Agilytae et votre entrée en **Bilan/en Formation/en VAE**.

Formation pour les créateurs d'entreprises

Module 2



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1.2

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- Faciliter le financement du projet

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

Piloter son entreprise

- Échafauder sa stratégie financière
 - Le business plan : les chiffres (CA et charges) et sa rentabilité
 - Le BFR
 - Les tableaux de bord de suivi d'activité
 - Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- Définir sa stratégie juridique
 - Les noms et marques
 - Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
 - Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 350€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels et collectifs
- Partage des retours d'expériences des participants et du formateur
- Quiz de fin de formation

Si vous souhaitez mobiliser votre CPF (Compte Professionnel de Formation) pour le financement :

Après un premier RDV diagnostic avec le/la Consultant.e, vous devez vous connecter à votre accès personnel sur **la plateforme moncompteformation** et vous inscrire à notre session « Bilan de Compétences - Agilytae ». Un délai minimum obligatoire (imposé par la Caisse des dépôts) et incompressible de 11 jours est nécessaire entre la validation de la demande d'inscription par Agilytae et votre entrée en **Bilan/en Formation/en VAE**.

Formation pour les créateurs d'entreprises

Module 3



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1.3

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- S'appuyer sur des indicateurs pour piloter son entreprise
- Réussir la vente de ses produits et/ou services

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

Élaborer sa stratégie commerciale

- Définir sa stratégie marketing et commerciale
 - Le ciblage : les attentes actuelles des clients
 - Les aspects marketing > 4P, SONCASE, CABE
- Construire son plan d'actions commerciales
 - L'état des lieux de son portefeuille : clients et prospects ?
 - Les réseaux sociaux pour se faire connaître ou prospecter
- Mener l'entretien de vente en face-à-face en 6 étapes
 - La préparation des visites
 - La prise de contact avec le client, le prospect
 - Les besoins et attentes du client
 - L'argumentation
 - Les objections à la vente
 - La conclusion de la vente
- S'appuyer sur des outils adaptés tel que le CRM
 - Le panorama des principaux outils du marché

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 350€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels et collectifs
- Partage des retours d'expériences des participants et du formateur
- Quizz de fin de formation

Si vous souhaitez mobiliser votre CPF (Compte Professionnel de Formation) pour le financement :

Après un premier RDV diagnostic avec le/la Consultant.e, vous devez vous connecter à votre accès personnel sur **la plateforme moncompteformation** et vous inscrire à notre session « Bilan de Compétences - Agilytae ». Un délai minimum obligatoire (imposé par la Caisse des dépôts) et incompressible de 11 jours est nécessaire entre la validation de la demande d'inscription par Agilytae et votre entrée en **Bilan/en Formation/en VAE**.

Formation pour les créateurs d'entreprises

Module 4



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1.4

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- Communiquer pour se faire connaître

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

Façonner sa stratégie de communication

- Promouvoir sa nouvelle identité professionnelle
 - La rédaction de son profil pour son site internet
 - L'élaboration d'un profil attractif pour les réseaux sociaux professionnels
- Construire son plan de communication
 - Les actions de communication à mettre en place
 - La stratégie de communication : rétro-planning et budget
- Mobiliser le bon message pour se faire connaître

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter : 350€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels et collectifs
- Partage des retours d'expériences des participants et du formateur
- Quizz de fin de formation

Si vous souhaitez mobiliser votre CPF (Compte Professionnel de Formation) pour le financement :

Après un premier RDV diagnostic avec le/la Consultant.e, vous devez vous connecter à votre accès personnel sur **la plateforme moncompteformation** et vous inscrire à notre session « Bilan de Compétences - Agilytae ». Un délai minimum obligatoire (imposé par la Caisse des dépôts) et incompressible de 11 jours est nécessaire entre la validation de la demande d'inscription par Agilytae et votre entrée en **Bilan/en Formation/en VAE**.