

Programme de formation
(article L. 6353-1 du code du travail)

PROGRAMME DE FORMATION EN LIGNE:

« Accompagnement des créateurs et repreneurs pour Entreprendre et Diriger »

« COLLECTIF »

Durée de la formation :	29 H
Public visé :	Créateur et dirigeant d'entreprise
Nom du formateur :	Sylvie Bouthenet
Niveau de connaissances préalables requis :	Savoir lire et écrire, entendre, parler et comprendre le français.
Objectifs de la formation :	<p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de s'adapter et faire évoluer son entreprise.</p> <p>Il aura acquis des connaissances lui permettant de :</p> <ul style="list-style-type: none">- Savoir définir des objectifs stratégiques et financiers et de les atteindre ou de les ajuster.- Connaître son propre mode de fonctionnement afin d'aborder la vente et la psychologie du client de façon efficace.- D'augmenter sa confiance en Soi et sa capacité d'adaptation au contexte.- Savoir comment avoir un état d'esprit positif et constructif- Savoir choisir et de mener des actions en adéquation à ses valeurs et ses capacités.- Savoir comment connaître son marché et d'identifier son client idéal- Savoir communiquer à propos de son entreprise et de ses offres.
Nature des travaux demandés au stagiaire et Temps estimé pour la réalisation de chacun d'entre eux :	<i>Fiche à compléter en ligne pour valider chaque module. 4 modules avec 1 heure minimum de travail personnel par module.</i>
Modalités techniques de l'outils de formation.	<p>Le Dispositif est proposé sous forme de séances organisées à distance de façon asynchrone, le Bénéficiaire doit être muni du matériel informatique répondant aux exigences de cette action, à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>Système d'exploitation supporté : Windows : XP, VISTA, SEVEN - MAC OS :>=Mac 05 10.3.9</i>- <i>Navigation internet : >Chrome pour la fluidité d'accès à la plateforme de formation, équipé de FLASH PLAYER 10 ou supérieur.</i>- <i>Ecran : résolution minimale 1024*768</i>- <i>Une connexion internet.</i>- <i>Option : webcam, Casque/micro ou haut-parleur.</i> <p>Le Dispositif n'est pas nécessairement exécuté sous le contrôle permanent d'un encadrant, afin de permettre à chaque Bénéficiaire d'utiliser, à son rythme et à sa convenance, les outils mis à sa disposition.</p> <p>Toutefois, un encadrement à distance est à la disposition du Bénéficiaire tant sur le plan technique que pédagogique.</p>

Sylvie Bouthenet EIRL La Boîte à Mieux

<p>Modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes :</p>	<p><u>Jours et plages horaires durant lesquels le formateur/tuteur peut être contacté à tout moment :</u></p> <p>Du lundi au vendredi hors jours fériés de 9H à 18 H.</p> <p>Moncoach@sylviebouthenet.com</p> <p><u>Période durant lesquels le formateur peut être contacté à tout moment :</u></p> <p>Durée de la formation</p> <p>Le stagiaire peut également demander un entretien sous forme de visio conférence à tout moment. il doit en faire la demande par mail ou par téléphone.</p>
<p><u>Coordonnées de contact du formateur :</u></p>	<p><u>Coordonnées de contact :</u></p> <p>Mail : moncoach@sylviebouthenet.com Tel : 06 62 30 38 80</p>
<p>Délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action :</p>	<p>Le formateur est tenu de répondre dans un délai de 48h jours ouvrés à toute sollicitation mail ou téléphonique de la part du stagiaire en vue du bon déroulement de l'action de formation lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.</p>
<p>Modalités de suivi et d'évaluation des séquences de formation ouverte ou à distance :</p>	<p>Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :</p> <p>Exercice à la fin de chaque module QCM remis au stagiaire à la fin de la formation</p>
<p>Évaluation de la formation</p>	<p>Il est demandé au stagiaire de bien compléter quand il lui est demandé de compléter les évaluations. Elles contribuent à l'amélioration de la qualité de la formation, et répond au standard exigé par l'administration française.</p>

« **Accompagnement des créateurs et repreneurs pour Entreprendre et Diriger** »

MODULE 1 :

- **Objectifs du module :** Savoir définir des objectifs stratégiques et financiers et de les atteindre ou de les ajuster

À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de définir, valider, planifier, contrôler et atteindre ses objectifs.

Il sera à même de se fixer un objectif financier réaliste et de l'ajuster durant l'année.

Chapitre 1 : Comment se fixer des objectifs

Chapitre 2 : Se créer ou s'approprier des outils concrets

Chapitre 3 : Les objectifs financiers

Mise en pratique :

L'exercice de l'objectif

Le tableau financier

Rdv pédagogique d'échange sur le partage des objectifs, les difficultés rencontrées et questions réponses.

MODULE 2 :

Objectifs du module : Connaitre son propre mode de fonctionnement afin d'aborder la vente et la psychologie du client de façon efficace.

- **Augmenter sa confiance en Soi et sa capacité d'adaptation au contexte.**
- **Savoir comment avoir un état d'esprit positif et constructif**

À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable, de s'adapter à son interlocuteur, en saisissant ses propres réactions et en captant les réactions de son interlocuteur.

Chapitre 1 : Découvrir son fonctionnement au travers de ses états internes.

Chapitre 2 : L'identification de ses drivers (messages contraignants) et l'impact sur nos comportements.

Mise en pratique :

Identifier ses états et les faire évoluer

Identifier et ajuster sa relation à ses messages contraignants principaux.

Rdv pédagogique d'échange sur le partage de la perception de ses états, les répercussions dans les relations professionnelles, les difficultés rencontrées lors de la découverte des messages contraignants.

MODULE 3 : Définir son profil de dirigeant

- **Objectif du module :** Savoir choisir et de mener des actions en adéquation à ses valeurs et ses capacités.

À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable, d'activer ses forces, ses talents dans son activité.

Identifier les points de délégation, les forces de son réseau, et saura utiliser le SWOT pour faire des choix stratégiques.

Chapitre 1 : Les forces du dirigeant : Talents et valeurs

Chapitre 3 : L'analyse de son environnement et de ses ressources au travers du SWOT

Chapitre 2 : Comprendre la procrastination, vaincre les croyances et passer à l'action : La clé du Pourquoi !

Mise en pratique :

Création de ses 3 SWOTS pro / perso / Entreprise.

Rdv pédagogique d'échange sur le partage des SWOTS, et la vision sur les croyances.

MODULE 4 : Le projet

- **Objectif du module :** **Savoir comment connaître son marché et d'identifier son client idéal et savoir communiquer à propos de son entreprise et de ses offres.**

À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable,

Chapitre 1 : Trier ses idées ,

Chapitre 2 : Définir son client idéal

Mise en pratique :

Créer un questionnaire

Affiner sa cible

Module 5 : Bien communiquer en construisant une Offre argumentée, et un pitch de présentation

Chapitre 1 : Valoriser et communiquer sur ses offres

Chapitre 2 :pitcher son entreprise

Mise en pratique :

Rédiger son pitch (oral ou écrit)

Rdv pédagogique d'échange sur la stratégie et bilan.

Fait en double exemplaire, à, le / /

Le Stagiaire / l'entreprise [Prénom, Nom et qualité du signataire]		Pour l'organisme de formation Sylvie Bouthenet - Responsable
Tampon et ou Signature		Sylvie Bouthenet EIRL La Boîte à Mieux 15 rue du Poitou 71880 Chatenoy le Royal 06 62 30 38 80 - moncoach@sylviebouthenet.com Siret : 51112174100025 N° activité formateur : 27710283871