



PROGRAMME DE FORMATION
à distance
FORMATION ENTREPRENEURIAT
(12 modules - 36 vidéos)

Introduction :

- Présentation : sens et méthodologie de la formation
- Focus sur l'importance d'aller du "Pourquoi" au "Comment" et non l'inverse

Module 1 - Développer les états de présence et de résonance

- 1.1 - Adopter les routines pour mieux contrôler et gérer ses émotions
- 1.2 - Pratiquer l'état "C.O.A.C.H"
- 1.3 - Pratiquer l'état génératif
- 1.4 - Transformer avec succès les états "C.R.A.S.H" en espaces de solutions

Module 2 : Ressentir la voie à prendre ...

- 2.1 - Se connecter à ses passions
- 2.2 - Exprimer une vision inspirante [plutôt que l'expliquer]
- 2.3 - Découvrir l'axe d'alignement de son projet

Module 3 : Programmer sa réussite

- 3.1 - Découvrir le cercle de réussite
- 3.2 - Bâtir son propre cercle de réussite
- 3.3 - Aligner et équilibrer les éléments de ce cercle

Module 4 : S'engager à vivre selon ses valeurs

- 4.1 - Clarifier les valeurs piliers
- 4.2 - S'engager à incarner les valeurs
- 4.3 - Écrire sa déclaration à la manière de Napoléon Hill

Module 5 : Questionner son marché sans préjugés

- 5.1 - Trouver les cibles et définir ses clients idéaux
- 5.2 - Construire une étude de marché simplement
- 5.3 - Mettre en ligne son étude de marché

Module 6 : Communiquer efficacement face à ses différents clients

- 6.1 - Connaitre les 3 préférences de personnalités
- 6.2 - Reconnaître les types de personnalités grâce au cadran des couleurs
- 6.3 - Développer des stratégies de vente en fonction des clients

Module 7 : Comprendre son marché sans interprétation

- 7.1 - Récolter les informations contenues dans son étude de marché
- 7.2 - Classer avec pertinence les éléments de son étude de marché
- 7.3 - Souligner les facteurs émotionnels de cette étude

Module 8 : Influencer efficacement son marché sans le trahir

- 8.1 - Structurer un contenu empathique en fonction des personnalités
- 8.2 - Pitcher avec enthousiasme, empathie et émotion.
- 8.3 - Structurer un webinaire de présentation

Module 9 : Catalyser la valeur de ses produits

- 9.1 - Connaître les composantes de la valeur d'un produit
- 9.2 - Augmenter la perception de valeur de l'offre
- 9.3 - Positionner son prix

Module 10 : Modéliser ses expériences pour gagner temps, performance et sérénité

- 10.1 - Découvrir la spirale du succès
- 10.2 - Tirer des leçons de ses pratiques pour plus d'efficacité et de sagesse
- 10.3 - Le modèle "S.T.A.R"

Module 11 : Réaliser des vidéos Pro sur internet sans trop d'investissement

- 11.1 - Enregistrer avec un son de bonne qualité
- 11.2 - Éclairer intensément pour de belles images
- 11.3 - Monter les vidéos

Module 12 : Maîtriser les réseaux sociaux

- 12.1 - Créer/mettre à jour son profil LinkedIn
- 12.2 - Faire de bons contenus : articles et posts
- 12.3 - Mettre en place une stratégie efficace pour augmenter l'attractivité de l'offre