



PROGRAMME DE FORMATION
en présentiel
GROUPES DE MASTERMIND ENTREPRENEURIAT
(6 jours + 6 téléconférences de 2h - 54 h)

Le programme Mastermind permet d'accélérer un projet lors de la construction ou du développement de son activité

La formation est dispensée sous forme d'ateliers collectifs et individuels concrets dans les domaines du marketing, de la communication, de la vente, de la stratégie d'entreprise ... et surtout engage le stagiaire dans des actions régulières. Il sera soutenu par le formateur et le groupe pour atteindre les objectifs fixés.

Il s'agit aussi pour le stagiaire de mettre son projet en résonance et d'obtenir de nouveaux questionnements et de nouvelles pistes d'amélioration (plus de 100) pour son projet. Ceci, lors d'un - ou deux - "hot seat" (processus puissant faisant appel à l'intelligence collective du groupe).

Programme :

- 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 - Connaître 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

Les livrables :

Un classeur (50 pages environ) comprenant les exercices, le détail des ateliers et supports utilisés lors des séances de Mastermind, soit :

mastermind alliance - cercle de confiance - rôles lors du hot seat - énergie / état d'esprit positif - panier des sujets - préparation d'un hot seat - étapes du hot seat et ses variantes - matrice STAR et modélisation - actions, engagements et soutien - pyramide de DILTS - cercle de réussite - roue des émotions - passion / vision - état "C.O.A.CH" / état "C.R.A.S.H" - carte des scores - transformation de l'état "C.R.A.S.H" - contrat avec soi-même - déclaration selon Napoléon HILL - mode d'emploi du photolangage - étude de marché : questionnaire et utilisation - écriture des contenus irrésistibles- fondamentaux d'un compte linkedIn - elevator pitch ... Feuilles d'engagements et de suivis.