



**PROGRAMME DE FORMATION**  
**en présentiel**  
**GROUPES DE MASTERMIND ENTREPRENEURIAT PARCOURS ETAPE**  
**(2 jours + 3 téléconférences de 2h - 20 h pour chaque parcours)**

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 Étape 1 :**

- LE POURQUOI (clarifier son projet pour inspirer les bonnes personnes)
- 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" et booster son mental
- 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 d'or de la 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

**Programme Étape 2 :**

- LE QUOI (développer des stratégies et des plans d'actions)

**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
- 5.4 – Mettre à jour son cercle d'or de la réussite

**Module 6 : Comprendre son marché sans interprétation**

- 6.1 - Récolter les informations contenues dans son étude de marché
- 6.2 - Classer avec pertinence les éléments de son étude de marché
- 6.3 - Souligner les facteurs émotionnels de cette étude

**Module 7 : Catalyser la valeur de ses produits**

- 7.1 - Connaître les composantes de la valeur d'un produit
- 7.2 - Augmenter la perception de valeur de l'offre
- 7.3 - Positionner son prix
- 7.4 – Réaliser des témoignages même sans expériences

**Module 8 : Devenir un bon ambassadeur de ses services et produits**

- 8.1 - Réaliser un entretien commercial
- 8.2 - Modéliser une offre de service

**Programme Étape 3 :**

- LE COMMENT (communiquer efficacement)

**Module 9 : Influencer efficacement son marché sans le trahir**

- 9.1 - Connaître les 3 préférences de personnalités
- 9.2 - Reconnaître les types de personnalités grâce au cadran des couleurs
- 9.2 - Découvrir les styles d'apprentissage
- 9.3 - Développer des stratégies de communication en fonction des personnalités
- 9.4 - Structurer un contenu empathique en fonction des personnalités et des styles d'apprentissage
- 9.5 - Pitcher avec enthousiasme, empathie et émotion pour augmenter sa légitimité

**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 : Maîtriser les réseaux sociaux**

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

**Module 12 : transformer les prospects en clients**

- 12.1- Mettre en place sa stratégie de conversion
- 12.1 - Structurer un webinar de vente
- 12.2 - Construire un questionnaire d'appel pour une session stratégique
- 12.3 - Réaliser un script de vente
- 12.4- Réaliser des titres accrocheurs

**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.