

  
**PROGRAMME DES ATELIERS**  
**à distance**  
**GROUPES DE MASTERMIND ENTREPRENEURIAT**  
**(2 séances de 2h/mois - 4 h/mois)**

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

Les interventions se font à distance 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 l'entrepreneur dans des actions régulières.

Il sera soutenu par le formateur et le groupe pour atteindre les objectifs fixés.

Il s'agit aussi pour l'entrepreneur 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.

Deux séances par mois :

- ✓ Une consacrée aux problématiques des entrepreneurs (hot seat)
- ✓ Une consacrée à un atelier (voir liste ci-dessous – 1 atelier = 1 module)

**Programme général dans le cadre d'un cursus complet (12 séances) :**

- 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 :**

Des fiches d'exercices seront livrées lors de chaque atelier

Pour un cursus complet le carnet de voyage comprend plus de 50 fiches pratiques (liste non exhaustive ci-dessous) :

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.