



RÉFÉRENCES FORMATION : **PVRSE**  
CAPACITE D'ACUEIL : **15 personnes**

Formateur : Méryl Fabre, coach et formatrice

## FORMATION DEVENIR ENTREPRENEUR

*Mindset et Stratégie pour développer son entreprise*

MODALITES	DUREE	PRIX	DATE et délais
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Exclusivement EN LIGNE (sur zoom) ou en e-learning</li> <li>➤ ATTESTATION DE FORMATION</li> </ul>	<b>123 heures</b> soit 24 demies journées de cours	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>3500€ HT</b> (voir modalités de financement avec Méryl Fabre, 0696793456)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Sur demande</b> 0696793456 Méryl Fabre dirigeante</li> <li>➤ <b>De 1 jour à 6 mois</b> de délais entre la demande d'information et la réalisation</li> </ul>

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Profil de l'apprenant - PUBLIC

Tout créateur d'entreprise, entrepreneur, chargé.e du développement de l'activité de son entreprise, souhaitant augmenter la rentabilité et la pérennité de son entreprise.

#### Modalité d'inscription à la formation

TEST DE POSITIONNEMENT prévu à l'entrée en formation.

#### Langue

Pour les apprenants étrangers, un niveau de français C1-C2 est conseillé pour la réussite de la formation.

#### PREREQUIS

- Volonté et aptitudes à la mise en place d'outils au sein d'une entreprise en vue d'atteindre des objectifs.
- Maîtrise des outils informatiques
- Savoir lire, parler, écrire.

#### Matériel

Accès à un ordinateur (PC ou Mac) ou nune tablette, muni d'un microphone, une webcam et une bonne connexion internet (ADSL ou Fibre).

Testez votre débit : [ici](#)

Interprétez : [ici](#) (idéalement un débit descendant supérieur à 4 Mbps)



**Zen Touch vous accompagne ou vous oriente quelque soit votre situation de handicap.**

*(contactez nous pour mettre en place votre parcours de formation)*

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES (à l'issue de la formation l'apprenant sera capable de)

<b>&gt; Identifier et analyser son cœur de métier</b> et ses activités. <b>&gt; Définir sa stratégie</b> de déploiement et de <b>développement</b> <b>&gt; Optimiser la pérennité</b> et le développement	<b>&gt; Réaliser une étude de marché</b> pour identifier les opportunités et menaces <b>&gt; Identifier les catégories de clientèles</b> rentables <b>&gt; Adapter son positionnement</b> et son offre à sa cible.	<b>&gt; Adapter sa communication</b> physique et digitale pour toucher sa cible de clientèle <b>&gt; Prendre la parole en public</b> <b>&gt; Développer son réseau</b>	<b>&gt; Comprendre son interlocuteur</b> et ses besoins <b>&gt; Développer l'argumentaire commercial</b> via les techniques de vente <b>&gt; Préparer les entretiens de vente</b> <b>&gt; Trouver des prospects</b>	<b>Organiser son temps</b> pour optimiser le développement	<b>Adopter le mindset (l'état d'esprit) de la rentabilité (développement personnel)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Attitude et posture de réussite</li> <li>- Confiance en soi</li> <li>- Développer sa motivation et aller jusqu'au bout de ses projets</li> <li>- Éliminer les blocages et croyances limitantes</li> <li>- Définition et réalisation de ses objectifs</li> <li>- Prévention du burn out</li> <li>- Gestion de stress</li> </ul>
---	--	--	--	--	---

ent de son activité			> Développer ses ventes.		- Améliorer sa communication et ses relations
---------------------	--	--	--------------------------	--	---

## FORMAT DE PARCOURS

**E-learning** : Suivez les vidéos de cours sur notre plateforme e-learning et faites les exercices à votre rythme. Le formateur vous accompagne et se tient à votre disposition ; un entretien de suivi en groupe est prévu après chaque module. > **Nous contacter pour plus d'information.**

## ORGANISATION

**Une réunion de lancement** de 3H a lieu 1 à 2 semaines précédant la session de formation avec l'ensemble des apprenants. Elle permet de favoriser la prise en main des outils de formation en ligne (zoom, bibliothèque en ligne, formulaire en ligne, ...) et expliquer le fonctionnement et le déroulé de la formation. C'est aussi à cette occasion que chaque participant présente son projet, pour que le formateur s'en imprègne et puisse accompagner l'apprenant dans les meilleures conditions et être force de proposition.

## Moyens pédagogiques

- ⇒ Accueil des stagiaires dans une salle de réunion en ligne ou dans les locaux du centre de formation.
- ⇒ Documents supports de formation projetés.
- ⇒ Exposés théoriques
- ⇒ Exposés et exercices pratiques
- ⇒ Études de cas concrets
- ⇒ Mise en situation
- ⇒ Quizz en salle
- ⇒ Tests et auto-diagnostic
- ⇒ Workbook (ou cahier de travail) pour noter ses impressions, ses interrogations, son évolution, sa mise en pratique...
- ⇒ Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation (environ 500 pages de cours).
- ⇒ Accès à une bibliothèque en ligne avec les supports de cours pdf, des ouvrages, magazines, articles, vidéos, ....
- ⇒ Accès au cours enregistrés au format vidéo sur une plateforme dédiée.
- ⇒ Accès à un groupe d'échange de promo.
- ⇒ Accès à un groupe d'échange avec l'ensemble des personnes qui ont suivi la formation

## Moyens techniques

La méthode pédagogique innovante et efficace de Zen Touch est immédiatement applicable sur le terrain grâce à des outils formalisés mis à disposition dans une boîte à outils en ligne (des supports de cours d'environ 1000 pages) ; mais aussi grâce à l'accompagnement individuel dispensé par le formateur coach.

*Les outils : Supports de cours pdf, Vidéos de cours disponible en rediffusion sur notre plateforme e-learning, Salle de réunion en ligne, Vidéos illustratives des cours, Ouvrages, Articles...*

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'apprenant peut choisir entre suivre le parcours de formation simple\* ou le parcours de formation complet\*.

### PARCOURS DE FORMATION SIMPLE :

L'apprenant suit la formation, se soumet à l'évaluation continue (à chaud) et reçoit son attestation de formation.

### PARCOURS DE FORMATION COMPLET :

L'apprenant suit la formation et évalue les connaissances acquises au cours de la formation à travers un système d'évaluation\* à froid, pour s'assurer qu'il maîtrise les outils et est capable de les mettre en place au sein de sa structure. Le formateur coach accompagne l'apprenant tout au long de ce processus. 6 entretiens individuels d'1H sont prévus à la fin de la formation afin d'accompagner l'apprenant dans la mise en pratique des outils. *Ceci vaut aussi comme préparation à l'évaluation finale.*

L'apprenant dispose de 6 mois après la fin de la période de formation en classe pour passer son évaluation. Passé ce délai, il devra payer 300€ pour bénéficier de 6 mois supplémentaires pour passer les évaluations.

Voici en quoi consiste l'évaluation\* :

#### ▪ **Évaluation continue (à chaud) :**

QCM et/ou interrogation écrites à la fin de chaque module.

#### ▪ **Évaluation à froid théorique :**

Pour le module développement personnel, l'apprenant devra rédiger un cours mémoire d'au moins 10 pages expliquant son évolution en termes de capacités et attitude entrepreneuriales: business mindset, attitude vers la réussite, confiance en soi, motivation, réalisation d'objectifs...

▪ **Évaluation à froid pratique :**

L'apprenant devra mettre en pratique les outils vus pendant la formation de manière très concrète sur son activité d'entreprise. Ceci permet à l'apprenant de maîtriser les outils et d'être rapidement opérationnel après à la formation, en bénéficiant de l'accompagnement du formateur. L'apprenant devra rendre un dossier de présentation du projet incluant les outils et le présentera lors d'une soutenance.

**FORMATEUR : Méryl Fabre**

Formatrice et coach en développement d'entreprise et développement personnel

**Formations :**

- ⇒ Master Négoce et Distribution de l'Ecole Supérieure de Commerce ESC Rennes
- ⇒ BTS Commerce International
- ⇒ Formation de formateur
- ⇒ Formation de Coach Bien être
- ⇒ Formation Gestion de stress

Voici le contenu de la formation complète pour **développer son chiffre d'affaires grâce à une stratégie d'entreprise**.

Cette formation est « modularisable ». Les modules présentés ci-après peuvent être suivis séparément selon vos besoins, à la carte. Les prix sont consultables sur demande.

CONTENU PÉDAGOGIQUE	
<b>Réunion de lancement 4H</b>	Réunion de groupe pour se préparer à la formation : présentation des participants, de leur projet, présentation du formateur, de la formation, du déroulé, des outils et supports pédagogiques.
<b>Marketing 8H (2 ½ Journées)</b>	<p>Identifier et analyser : son cœur de métier, ses activités (Mind Map et loi Pareto)</p> <p>Réaliser une analyse interne de l'entreprise et/ou de l'entrepreneur : SWOT, facteur clé de succès, différenciation, unicité...</p> <p>Réaliser une étude de marché (Diagnostic externe): SWOT, PESTEL, PORTER</p> <p>Identifier les sources de développement de chiffres d'affaires : la segmentation, le ciblage et le positionnement</p> <p>Développer et adapter son offre à sa cible : le Plan Marketing (Les 4 P)</p>
<b>Commercial 8H (2 ½ Journées)</b>	<p>La prospection et le plan de prospection.</p> <p>Les techniques de vente</p> <p>L'identification des besoins du prospect – approche SONCAS</p> <p>L'argumentaire commercial : méthode CAP SONCAS</p> <p>Préparation de l'entretien de vente</p> <p>Développer sa clientèle et son chiffre d'affaires</p>
<b>Communication Physique et digitale 8H (2 ½ Journées)</b>	<p>Définir le plan de communication et le calendrier annuel de l'entreprise</p> <p>État des lieux et fondamentaux</p> <p>Développer la communication physique de l'entreprise</p> <p>Développer la communication digitale de l'entreprise</p> <p>Développer son réseau</p> <p>Développer sa présence en ligne et sa visibilité (le référencement).</p>
<b>Communication et relations humaines 8H (2½ Journées)</b>	<p>Maîtriser le langage verbal, non verbal, para-verbal</p> <p>Savoir s'exprimer et transmettre un message</p> <p>Savoir prendre la parole en public</p> <p>Favoriser les échanges avec un interlocuteurs : collaborateurs, clients, fournisseurs, ... (analyse transactionnelle)</p> <p>Maîtriser l'écoute active pour mieux comprendre l'interlocuteur (besoins, attentes, contraintes, ...)</p>
<b>Organisation et gestion de projet 4H (½ Journées)</b>	<p>Réaliser un auto diagnostic de son efficacité</p> <p>Connaître les grands principes de la gestion du temps et de l'organisation</p> <p>Maîtriser les outils de gestion de projet : Diagramme de Gantt, time line, ...</p> <p>Maîtriser les outils d'organisation</p> <p>Connaître quelques outils en ligne pour optimiser son temps pour les petites entreprises</p>
<b>ADOPTER LE MINDSET DE LA RENTABILITÉ</b>  <b>Développement personnel</b>  40 Heures (10 ½ journées)	<p>Les principes clés pour avoir développer son aptitude à développer et rentabiliser une activité d'entreprise.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Les attitudes mentales</li> <li>&gt; Les accords Toltèques</li> <li>&gt; Les conditions psychologiques à la réussite</li> </ul> <p>Faire connaissance avec soi-même :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Notre unicité ; notre différenciation ; nos points forts</li> <li>&gt; Les croyances limitantes et les cadres de référence</li> <li>&gt; Les blocages, les freins au développement et l'épanouissement</li> </ul> <p>Éliminer les blocages et croyances limitantes pour atteindre nos objectifs et avancer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Les Thérapies comportementales et cognitives</li> <li>&gt; La résolution de problème</li> <li>&gt; L'acceptation, le pardon, la culpabilité, l'égo</li> <li>&gt; S'exprimer, savoir dire non</li> </ul> <p>Le stress au travail</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Les émotions</li> <li>&gt; Le stress</li> <li>&gt; Le stress au travail (burn out, blurring, blore out)</li> <li>&gt; Les techniques de gestion de stress</li> </ul>

	<p>Avancer : la motivation et détermination d'un entrepreneur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Comprendre la motivation par la Pyramide de Maslow</li> <li>&gt; Identifier les sources d'épanouissement et d'accomplissement de soi</li> <li>&gt; Savoir définir des objectifs</li> <li>&gt; Favoriser la réalisation des objectifs</li> </ul> <p>Développer la confiance en soi pour mener à bien ses projets</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; L'estime de soi</li> <li>&gt; La confiance en soi</li> <li>&gt; L'affirmation de soi ou l'assertivité</li> </ul> <p>L'accomplissement, l'épanouissement, la réalisation de soi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Exercices et mises en situation</li> <li>&gt; Identifier nos besoins</li> <li>&gt; Se projeter dans l'évolution de notre situation</li> <li>&gt; La projection</li> <li>&gt; Écouter notre instinct</li> <li>&gt; Garder en tête son bonheur : Qu'est ce que le bonheur ? Qu'est ce qui me rend heureux ?</li> </ul>
<b>Suivi pédagogique</b> 4H (1/2 journée)	<p>Révision</p> <p>Évaluation de fin de session</p> <p>Cas pratique/ mise en situation</p> <p>Préparation à l'évaluation finale (parcours complet)</p>
<b>Entretien individuel de fin de session</b> 1H (1/2 journée)	<p>Un entretien à la fin de la formation pour s'assurer :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De la bonne compréhension de la formation,</li> <li>- Que l'apprenant est prêt à avancer</li> <li>- Qu'il se positionne pour passer l'épreuve d'évaluation finale</li> <li>- Qu'il se positionne déjà pour sa réinsertion professionnelle</li> </ul>
<b>Réunion de suivi</b> 3H (1/2 journée)	<p>Réunion de groupe pour suivre l'évolution des apprenants 1 à 2 mois après la formation et l'aider dans la mise en pratique et l'application des outils.</p>
<b>Entretien de coaching individuel</b> 3H	<p>3 rdv dans les 6 mois qui suivent la partie théorique de la formation pour accompagner l'apprenant dans la mise en place des outils et la réalisation du projet.</p>
<b>Entretien d'évaluation finale</b> 4H (1/2 journée)	<p>Entretien pour l'épreuve d'évaluation finale.</p> <p>Soutenance de présentation du projet d'entreprise reprenant chaque outil vu en cours.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Business plan détaillée</li> <li>- Mise en situation d'entretien de vente</li> </ul>
<b>Entretien de suivi (2 à 4H) à la fin de chaque module</b> Soit 28H	<p>4H de suivi module 1 Stratégie Marketing</p> <p>4H de suivi module 2 Commercial</p> <p>4H de suivi module 3 Communication</p> <p>4H de suivi module 4 Communication et relations humaines</p> <p>4H de suivi module 5 Organisation</p> <p>8H de suivi module 6 Développement personnel</p>