

PROGRAMME DE FORMATION

New-Work Boost

Transformer ton business en une activité solide, rentable et durable.

New-Work Boost est un parcours de formation proposé en 3 formules, adaptées au degré d'autonomie et d'accompagnement souhaité par la stagiaire.

Le contenu pédagogique est commun aux 3 formules ; la durée, les modalités d'organisation et les objectifs pédagogiques varient selon la formule choisie et sont détaillés ci-dessous.

LES 3 FORMULES

Formule 1 – New-Work Boost (100 % autonome)

Durée totale : 30 heures – 17 heures de cours virtuels + 13 heures de travail personnel en autonomie. Formation suivie au rythme de la stagiaire.

Inclus : accès à la plateforme de formation (Teachizy), cours virtuels, cahiers d'exercices personnalisés avec retour de la formatrice, QCM de validation des acquis.

Objectifs pédagogiques :

- Lever ses blocages et adopter une posture de cheffe d'entreprise.
- Définir son entreprise idéale, son client cible et son positionnement.
- Construire une offre alignée et fixer une tarification rentable.
- Élaborer une stratégie de visibilité et de communication sur LinkedIn et les réseaux sociaux.
- Définir des objectifs SMART et un plan d'action sur 3, 6 et 12 mois.
- Maîtriser la prospection, l'entretien de vente et la relation client pour signer et fidéliser.
- Construire un tunnel de conversion, de la découverte à la fidélisation.
- Valider ses acquis via QCM et exercices à retour personnalisé.

Formule 2 – New-Work Boost Plus (communauté)

Durée totale : 45 heures – les 30 heures de la formule autonome + 12 heures d'ateliers collectifs synchrones + 3 heures de replays d'ateliers antérieurs. Durée de la formation : 3 mois. Accès à la communauté : 1 an.

Inclus en plus de la formule autonome : ateliers collectifs synchrones (12 h), accès à la communauté privée (canal de partage, moments d'échange et de partage), mise à disposition régulière d'offres de missions, accès aux replays et aux lives, suivi pédagogique pendant 3 mois. Paiement possible jusqu'à 10 fois sans frais.

PROGRAMME DE FORMATION : [New-Work Boost - Transformer ton business en une activité solide, rentable et durable.](#)

V.2026-02 - MAJ : 01.09.2026

Objectifs pédagogiques complémentaires :

- Mettre en pratique sa stratégie au sein d'un collectif et confronter ses choix au groupe.
- Développer son réseau professionnel et activer des opportunités de missions.
- Ajuster sa méthode grâce aux retours des ateliers, des lives et de la communauté.

Formule 3 – New-Work Boost Ultra (accompagnée)

Durée totale : 55 heures – les 45 heures de la formule communauté + 8 heures de coaching collectif en mini-groupe + 2 heures de suivi général. Coaching réparti sur 3 mois, en 4 à 5 séances selon le nombre de participantes. Accès à la communauté : 1 an.

Inclus en plus de la formule New-Work Boost Plus : coaching collectif en mini-groupe animé par la formatrice (8 h), 2 heures de suivi général. Paiement possible jusqu'à 10 fois sans frais.

Objectifs pédagogiques complémentaires :

- Être accompagnée pas à pas par la formatrice dans la mise en oeuvre de sa stratégie.
- Lever ses blocages individuels et sécuriser ses prises de décision.
- Structurer et challenger son tunnel de conversion et sa prospection en petit groupe.

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer ou créer une activité d'assistante digitale indépendante et optimiser sa gestion commerciale et marketing.

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les bases de l'outil informatique et bureautique.
- Être motivée à s'engager dans une formation intensive.
- Avoir un projet concret de création ou de développement d'entreprise.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

La durée et les modalités varient selon la formule :

- **New-Work Boost :** 30 heures – 17 h de cours virtuels + 13 h de travail personnel en autonomie. Accès à la plateforme, au rythme de la stagiaire.
- **New-Work Boost Plus :** 45 heures – 30 h (socle) + 12 h d'ateliers collectifs synchrones + 3 h de replays d'ateliers antérieurs. Formation sur 3 mois, accès à la communauté pendant 1 an.
- **New-Work Boost Ultra :** 55 heures – 45 h (formule Plus) + 8 h de coaching collectif en mini-groupe (4 à 5 séances sur 3 mois) + 2 h de suivi général. Accès à la communauté pendant 1 an.

Des bonus, ateliers interactifs et sessions collectives complètent la formation tout au long de l'année pour les formules Plus et Ultra. Une communauté privée est accessible pour échanger, réseauter et progresser ensemble.

PROGRAMME DE FORMATION : [New-Work Boost - Transformer ton business en une activité solide, rentable et durable.](#)

V.2026-02 - MAJ : 01.09.2026

Formation 100 % à distance via la plateforme Teachizy et des outils de visioconférence (Zoom, Google Meet).

LIEU DE LA FORMATION

Formation 100 % en distanciel.

TARIFS ET MODALITÉS DE PAIEMENT

Coût de la formation : à partir de 2 000 € HT. Le tarif dépend de la formule choisie et est précisé dans le devis personnalisé remis après l'entretien préalable.

Modalités de paiement :

- Paiement en une fois.
- Possibilité de paiement en plusieurs fois, jusqu'à 10 fois sans frais.
- Possibilité de financement selon la situation individuelle.

CONTENU DU PROGRAMME

Le contenu ci-dessous est commun aux 3 formules. Il est couvert par les cours virtuels (toutes formules), approfondi lors des ateliers collectifs (formules Plus et Ultra) et du coaching collectif en mini-groupe (formule Ultra).

La formation est organisée en 4 phases progressives, avec une validation des acquis à chaque étape via QCM et exercices pratiques.

Phase 1 : Mindset & Positionnement

Objectif : Adopter le bon état d'esprit et construire un business sur mesure.

Module 1 : Explorer et comprendre son potentiel

1. Lever les blocages et croyances limitantes.
2. Développer la confiance en soi et le leadership.
3. Gérer le syndrome de l'imposteur.
4. Créer un réseau professionnel bienveillant.

Module 2 : Créer son entreprise idéale

1. Définir ses valeurs et sa mission.
2. Choisir son mode de travail idéal (offre, organisation, tarification).
3. Mettre en place une routine productive.

Module 3 : Identifier son client idéal et affiner son positionnement

1. Définir sa niche et ses services.
2. Comprendre les besoins et attentes du marché.

PROGRAMME DE FORMATION : [New-Work Boost - Transformer ton business en une activité solide, rentable et durable.](#)

V.2026-02 - MAJ : 01.09.2026

3. Travailler son discours et son image de marque.

Module bonus : La rentabilité

Objectif : Maîtriser sa rentabilité et sa tarification.

1. Calculer sa rentabilité réelle par prestation et par client.
2. Ajuster son positionnement prix aux besoins et attentes du marché.
3. Fixer une tarification alignée avec ses objectifs de revenu.

Validation des acquis : exercices avec retour personnalisé et validation obligatoire par le formateur.

Phase 2 : Stratégie, Marketing & Objectifs

Objectif : Élaborer une stratégie efficace pour développer son activité.

Module 1 : Comprendre le marché et analyser la concurrence

1. Identifier les tendances et opportunités.
2. Définir son avantage concurrentiel.
3. Se différencier efficacement.

Module 2 : Marketing digital & communication

1. Construire une présence impactante sur LinkedIn et les réseaux sociaux.
2. Créer du contenu attractif pour attirer sa clientèle cible.
3. Développer une stratégie de visibilité cohérente.

Module 3 : Fixation des objectifs et plan d'action

1. Définir des objectifs SMART.
2. Élaborer un plan de développement sur 3, 6 et 12 mois.
3. Organisation et gestion du temps.
4. Méthode PER (Proactivité, Échanges, Réseautage) et pilotage de l'activité.

Module bonus : Tunnel de conversion / Lead Booster

Objectif : Construire un tunnel de conversion efficace pour transformer ses prospects en clients.

1. Comprendre l'acquisition client dans sa globalité (canaux, parcours, cycle de décision).
2. Définir sa stratégie de communication et de marketing.
3. Mettre en place une stratégie pour chaque phase du tunnel (attirer, convertir, fidéliser).
4. Articuler la prospection avec le tunnel de conversion.

Validation des acquis : exercices avec retour personnalisé et validation obligatoire par le formateur.

Phase 3 : Prospection & Relation Client

Objectif : Maîtriser la prospection et la relation client pour signer des contrats.

Module 1 : Comprendre et s'approprier la prospection

1. Démystifier la vente et adopter la bonne approche.
2. Définir sa méthode de prospection idéale.
3. Organiser et systématiser ses actions.

Module 2 : Les différentes méthodes de prospection

1. LinkedIn et réseaux sociaux.
2. Emailing, cold call, networking.
3. Création de partenariats stratégiques.

Module 3 : Maîtriser la relation client

1. Étapes clés d'une relation client réussie.
2. Structurer et préparer ses interventions.
3. Gestion des objections et fidélisation.

Module 4 : L'argumentaire et les appels stratégiques

1. Construire un pitch de présentation percutant.
2. Réussir un appel découverte.
3. Mener un appel de vente efficace.
4. Analyser les signaux d'achat.

Validation des acquis : exercices avec retour personnalisé et validation obligatoire par le formateur.

Phase 4 : Bilan & Fin de formation

Objectif : Valider les acquis et obtenir l'attestation de fin de formation.

1. Étude de cas pratique.
2. Retours personnalisés.

Séances collectives – trame indicative (formules Plus et Ultra)

Les ateliers collectifs (formules Plus et Ultra) et le coaching collectif en mini-groupe (formule Ultra) approfondissent les contenus ci-dessus autour de 4 à 5 séances :

1. Mindset, potentiel et entreprise idéale.
2. Positionnement : niche, marché, discours et image de marque.
3. Stratégie, méthode PER, objectifs et plan d'action.
4. Tunnel de conversion, prospection et relation client.

PROGRAMME DE FORMATION : [New-Work Boost - Transformer ton business en une activité solide, rentable et durable.](#)

V.2026-02 - MAJ : 01.09.2026

5. Séance d'approfondissement et cas pratiques, selon les besoins du groupe (formule Ultra).

Un bilan clôture le parcours (Phase 4).

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Modules e-learning et cours virtuels accessibles 24h/24 et 7j/7 sur la plateforme Teachizy (toutes formules).
- Cahiers d'exercices, études de cas et QCM, avec retour personnalisé de la formatrice (toutes formules).
- Ateliers interactifs et collectifs en visioconférence, accès aux replays et aux lives (formules Plus et Ultra).
- Communauté privée pour échanger, s'entraider et réseauter, canal de partage et mise à disposition régulière d'offres de missions (formules Plus et Ultra).
- Coaching collectif en mini-groupe animé par la formatrice, 4 à 5 séances sur 3 mois, et 2 h de suivi général (formule Ultra).
- Suivi pédagogique individualisé via messagerie et rendez-vous personnalisés pendant 3 mois (formules Plus et Ultra).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation continue : QCM à chaque fin de phase et exercices pratiques avec retour personnalisé.
- Évaluation finale : étude de cas pratique et retour personnalisé.
- Attestation de fin de formation remise à l'issue du parcours, certifiant la participation et les objectifs atteints.

MODALITÉS TECHNIQUES ET ACCÈS

- Formation 100 % à distance (plateforme Teachizy, Google Meet, Zoom).
- Matériel nécessaire : ordinateur, connexion internet stable, micro et webcam.
- Les supports et exercices sont fournis au format numérique.
- Accessibilité : un accompagnement spécifique est possible pour les personnes en situation de handicap (sous-titrage, adaptation du rythme, outils spécifiques). Merci de me contacter directement afin d'étudier les adaptations pédagogiques ou techniques nécessaires.

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Cindy THERY

- Assistante de gestion diplômée.
- Experte en relation client et prospection depuis 20 ans.
- Fondatrice des New-Workeuses du Web.

PROGRAMME DE FORMATION : [New-Work Boost - Transformer ton business en une activité solide, rentable et durable.](#)

V.2026-02 - MAJ : 01.09.2026

- Formatrice certifiée Qualiopi, spécialisée dans l'accompagnement des assistantes indépendantes.
- Formatrice sous-traitante et reconnue France compétence sur l'Intelligence Artificielle.

INSCRIPTION

- Prise de contact : par téléphone au 06 28 64 53 42 ou via le lien de RDV en ligne (Calendly).
- Échange préalable : un entretien individuel est proposé pour valider l'adéquation de la formation aux besoins de la future stagiaire et déterminer la formule adaptée.
- Formalisation : signature du contrat ou de la convention de formation avec acceptation des Conditions Générales de Vente.