

PROGRAMME DE FORMATION

Pulse ta boîte

Créer un Business Solide et rentable à ton image

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- o Construire les fondations solides de son entreprise idéale.
- o Définir et cibler précisément sa clientèle.
- o Adopter une posture de cheffe d'entreprise affirmée.
- o Établir une stratégie de prospection efficace et maîtriser les techniques de vente.
- o Développer des relations clients durables et optimiser la fidélisation.
- o Assurer la rentabilité et la pérennité de son business

PUBLIC CONCERNÉ

Assistantes en cours de reconversion – Assistantes virtuelles – Entrepreneures multi potentielles/hypersensibles/TDA-H

PRÉ-REQUIS

Avoir le statut indépendant ou être en cours de création de structure

- La durée de la formation est d'environ 18 heures de séances collectives (synchrones) réparties sur 8 à 12 semaines (ou selon un calendrier défini avec les stagiaires), 12H d'ateliers compétences (synchrones), 17 H de cours virtuels (asynchrones).
- Le temps de travail personnel du stagiaire entre les séances est estimé à 23 heures en moyenne de travail en autonomie et est variable en fonction de l'implication du stagiaire.

LIEU DE LA FORMATION

Formation 100 % en distanciel

TARIFS ET MODALITES DE PAIEMENT

- Coût de la formation : 3500 € HT
- Modalités de paiement :
 - Paiement en une fois.
 - Possibilité de paiement en jusqu'à 10 fois sans frais.
 - Possibilité de financement OPCO

CONTENU DU PROGRAMME

Le programme de formation "Pulse ta boîte" se déroule sur une durée totale de 70 heures (environ 18 heures en visioconférence synchrones + 17 heures de cours virtuels asynchrones + 12 heures d'ateliers compétences synchrones + 23 heures de travail personnel du stagiaire en autonomie) et, est structuré en différents modules, complétés par un bilan.

Il s'agit d'une formation personnalisée et sur-mesure.

Le programme est structuré en 8 modules et un bilan, articulés autour de 4 modalités pédagogiques complémentaires :

1. 18 h de coaching collectif synchrone : 8 séances thématiques d'environ 2 h + 1 séance de bilan, en visioconférence avec la formatrice, réparties sur 8 à 12 semaines.
2. 12 h d'ateliers compétences synchrones, animés au sein de la communauté, sur des thématiques d'outillage, d'organisation et acquisition de compétences.
3. 17 h de cours virtuels asynchrones : bibliothèque de modules vidéo à suivre au rythme du stagiaire, avec supports et outils téléchargeables (catalogue régulièrement enrichi ; les contenus peuvent évoluer selon les mises à jour).
4. 23 h de travail personnel en autonomie : réalisation des cahiers d'exercices et mise en pratique entre les séances (durée moyenne estimée, variable selon l'implication du stagiaire).

Les modules se déroulent dans l'ordre suivant :

Module 1 : Créer son Entreprise Idéale et déterminer son Client Cible

Objectif : Poser les fondations solides de son entreprise, aligner son offre sur ses forces et cibler précisément sa clientèle.

Contenus :

1. Définir sa vision, ses valeurs et sa mission entrepreneuriale.
2. Identifier ses forces et ses passions pour aligner son offre.
3. Mettre en place les premiers jalons de son activité.

4. Définir son client idéal : persona, besoins, problématiques.
5. Comprendre les attentes et les freins de sa cible.
6. Adapter son offre aux besoins spécifiques du marché.

Modalités : séance collective synchrone 2 h + cours virtuels asynchrones + cahier d'exercices. Travail personnel en autonomie estimé : 3 h.

Module 2 : Fondations, Posture de Cheffe d'Entreprise et Rentabilité

Objectif : Adopter une posture de cheffe d'entreprise affirmée et assurer la rentabilité de son activité.

Contenus :

1. L'importance du mindset entrepreneurial.
2. Développer la confiance en soi et la légitimité.
3. Gérer son temps et son énergie, mettre en place une organisation efficace.
4. Comprendre l'importance de la rentabilité dans la gestion d'entreprise.
5. Identifier les différents types de facturation.
6. Stratégies de tarification et calcul de la rentabilité.
7. Déterminer sa stratégie tarifaire sur-mesure.

Modalités : séance collective synchrone 2 h + cours virtuels asynchrones + cahier d'exercices et outil de calcul de rentabilité (Google Sheet). Travail personnel en autonomie estimé : 3 h.

Module 3 : Positionnement, Différenciation et Branding

Objectif : Définir un positionnement unique sur le marché et construire une image de marque cohérente et lisible.

Contenus :

1. Définir son positionnement unique sur le marché.
2. Identifier ses facteurs de différenciation.
3. Effectuer un état des lieux de son business et adopter une vision à 360°.
4. Construire son branding : identité, univers visuel, ton et message de marque.
5. Aligner sa communication et ses supports avec son positionnement.

Modalités : séance collective synchrone 2 h + cours virtuels asynchrones + cahier d'exercices. Travail personnel en autonomie estimé : 3 h.

Module 4 : Stratégie, Plan d'Action et Pilotage par les Objectifs

Objectif : Élaborer une stratégie commerciale claire, un plan d'action réaliste et un pilotage de l'activité par les résultats.

Contenus :

1. Élaborer un plan d'action commercial personnalisé.
2. Choisir les canaux de prospection adaptés à son activité.
3. Fixer des objectifs : méthode CPER et objectifs SMART.
4. Développer sa proactivité commerciale.
5. Analyser ses résultats : indicateurs clés de performance (KPI).
6. Comprendre l'importance du CRM dans le suivi commercial.
7. Réajuster sa stratégie en continu : logique de feedback et d'amélioration continue.

Modalités : séance collective synchrone 2 h + cours virtuels asynchrones + modèle de plan d'action et tableau de bord de suivi des KPI. Travail personnel en autonomie estimé : 3 h.

Module 5 : Étude du Tunnel de Conversion

Objectif : Comprendre et optimiser le parcours qui transforme un inconnu en client.

Contenus :

1. Les étapes du tunnel de conversion : visibilité, intérêt, considération, décision, fidélisation.
2. Identifier les points de friction et les taux de déperdition.
3. Aligner contenus, offres et appels à l'action sur chaque étape du parcours.
4. Mesurer et améliorer son taux de conversion.

Modalités : séance collective synchrone 2 h + cours virtuels asynchrones + cahier d'exercices. Travail personnel en autonomie estimé : 2 h.

Module 6 : Prospection et Réseaux Sociaux – Créer sa Machine Engageante

Objectif : Mettre en place une prospection régulière et tenable et une présence engageante sur LinkedIn et Instagram.

Contenus :

1. Construire une routine de prospection efficace et tenable dans la durée.
2. Techniques de prise de contact et de relance.
3. Démonstration LinkedIn : profil, recherche de prospects, messages, publication de contenu.
4. Démonstration Instagram : positionnement, contenu, interactions.

5. Créer sa « machine engageante » : système de contenu et d'interactions qui attire et nourrit les prospects.
6. Mettre en place un suivi structuré de ses prospects.

*Modalités : séance collective synchrone 2 h + cours virtuels asynchrones (démonstrations pas à pas).
Travail personnel en autonomie estimé : 3 h.*

Module 7 : Relation Clients – Pitch, Script et Entretien Professionnel

Objectif : Maîtriser l'entretien de vente, développer des relations clients durables et optimiser la fidélisation.

Contenus :

1. Construire son pitch et son script d'entretien.
2. Les techniques d'entretien : entonnoir, phases d'écoute.
3. Mener un appel découverte et un appel de vente : présentation, intérêt, bénéfice, traitement des objections.
4. Développer une relation de confiance avec ses clients.
5. Techniques de fidélisation et de vente additionnelle.
6. Maîtriser sa méthode d'entretien pour la reproduire en autonomie.

*Modalités : séance collective synchrone 2 h + cours virtuels asynchrones + trames d'entretien et scripts.
Travail personnel en autonomie estimé : 3 h.*

Module 8 : Point sur les 6 Fondamentaux

Objectif : Consolider les piliers d'un business solide et rentable et mesurer le chemin parcouru.

Contenus :

1. Révision et approfondissement des 6 piliers d'un business solide.
2. Bilan des défis réussis, des acquis et de ce qu'il reste à travailler.
3. Avis honnête et sincère de la formatrice et pistes de progression.

Modalités : séance collective synchrone 2 h + cours virtuels asynchrones. Travail personnel en autonomie estimé : 1 h.

Bilan et Suivi

Objectif : Faire le point sur les acquis, les défis et les perspectives, et valider l'atteinte des objectifs pédagogiques.

Contenus :

1. Récapitulatif des défis réussis et des progrès réalisés.
2. Identification des points restant à travailler et des axes d'amélioration.
3. Validation des acquis de la formation.
4. Feedback honnête et sincère de la formatrice.
5. Définition des prochaines étapes pour le développement continu de l'activité.

Modalités : séance collective de bilan 2 h + cours virtuels asynchrones de synthèse. Travail personnel en autonomie estimé : 2 h.

Ateliers compétences synchrones et communauté (12 h)

En complément des modules, le stagiaire participe à 12 heures d'ateliers compétences synchrones animés au sein de la communauté pendant toute la durée de l'accompagnement. Ces ateliers portent sur des thématiques d'outillage et d'organisation, adaptées aux besoins du groupe, par exemple : les automatisations, l'organisation intuitive, les outils de suivi du temps, la gestion de l'agenda et Calendly, la suite Google, la pré-comptabilité et la facturation électronique.

Le stagiaire bénéficie également d'un accès à l'espace communautaire sur une durée de 1 an, à un suivi entre les séances et à la bibliothèque de replays des ateliers précédents, consultables à tout moment ainsi qu'à un groupe de discussion libre et accès à des offres de missions mises à disposition par l'organisme de formation pour les accompagner dans leurs recherches de 1^{er} client.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Accompagnement Personnalisé en collectif (possibilité d'adapter le format en 1to1 en version sur-mesure). Toutes les séances se déroulent en direct avec la formatrice.
- Mise en Pratique : Cahiers d'exercices, check-lists et documents de calcul (Google Sheet) à compléter par le stagiaire et à déposer dans son espace de formation sécurisé Teachizy.
- Analyses et Retours : Analyse complète du projet, suivi personnalisé et sur-mesure.
- Cours virtuels asynchrones : bibliothèque de modules vidéo accessibles en ligne, à suivre au rythme du stagiaire, avec supports et outils téléchargeables, régulièrement enrichie de nouveaux contenus.
- Ateliers compétences et communauté : 12 heures d'ateliers pratiques synchrones animés au sein de la communauté, avec accès à l'espace communautaire, à un suivi entre les séances et à la bibliothèque de replays pendant toute la durée de l'accompagnement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation Continue : Suivi des progrès lors des séances et vérification de la compréhension via les échanges et les exercices.
- Évaluation Finale : Bilan de fin de formation pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques et les acquis du stagiaire avec une étude de cas.
- Attestation de Formation : Une attestation de fin de formation sera remise au stagiaire à l'issue du programme, certifiant sa participation et les objectifs atteints.

MODALITES TECHNIQUES ET ACCES

- Format : Formation à distance via des outils de visioconférence (Google Meet).
- Matériel nécessaire : Ordinateur avec connexion internet stable, micro et webcam.
- Accès aux ressources : Les cahiers d'exercices, documents et outils (Google Sheet) seront partagés au format numérique via la plateforme de formation Teachizy.
- Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont invitées à me contacter directement afin d'étudier les possibilités d'adaptation pédagogiques ou techniques.

Un accompagnement spécifique pourra être proposé selon les besoins identifiés (Possibilité de mise en place de sous-titre, utilisation d'une plateforme de communication adaptée, temps de pause si nécessaire).

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Cindy THERY, Assistante de gestion diplômée, experte en relation client depuis 20 ans, assistante digitale en freelance et formatrice pour assistante indépendante et entrepreneure multipotentielle.

Formatrice sous-traitante et reconnue France compétence en Intelligence Artificielle.

INSCRIPTION

- Prise de contact : Par téléphone au 06 28 64 53 42 ou via le lien de RDV en ligne (calendly)
- Echange préalable : Un entretien individuel est proposé pour valider l'adéquation de la formation aux besoins du futur stagiaire.
- Formalisation : Signature du contrat de formation ou convention de formation avec acceptation des Conditions Générales de Vente.