

PROGRAMME DE FORMATION

Pulse ta boîte

Créer un Business Solide pour Assistantes Indépendantes et entrepreneures multipotentielles

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 indépendantes et entrepreneures multipotentielles.

PRÉ-REQUIS

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

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- La durée de la formation est d'environ 18 heures de séances individuelles réparties sur 3 à 6 mois (ou selon un calendrier défini avec le stagiaire).
- Le temps de travail personnel du stagiaire entre les séances est estimé à 32 heures en moyenne 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 : 4500 € HT
- Modalités de paiement :
 - Paiement en une fois.
 - Possibilité de paiement en 10 fois sans frais.
 - Possibilité de financement

CONTENU DU PROGRAMME

Le programme de formation "Pulse ta boîte" se déroule sur une durée totale de 50 heures (environ 18 heures en visioconférence et 32 heures de travail personnel du stagiaire.) et, est structuré en deux phases principales, complétées par un bilan.

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

Phase 1 : Travailler son Mindset et ses Fondations

- **Objectif :** Poser les bases solides de l'entreprise et développer la posture entrepreneuriale.

- **Modules et Contenus :**

- **Module 1 : Créer son Entreprise Idéale** (Séance d'1heure en individuel)

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

Cahier d'exercices à compléter pour le module suivant – Temps de travail personnel : 1h

- **Module 2 : Déterminer son Client Cible** (Séance d'1heure en individuel)

1. Méthodes pour définir le "client idéal" (persona, besoins, problématiques).
2. Comprendre les attentes et les freins de sa cible.
3. Adapter son offre aux besoins spécifiques du marché.

Cahier d'exercices à compléter pour le module suivant : Temps de travail personnel : 1h

➤ **Module 3 : Travailler ses Fondations et sa Posture de Cheffe d'Entreprise** (Séance d'1heure en individuel)

1. L'importance du mindset entrepreneurial.
2. Développer la confiance en soi et la légitimité.
3. Gérer son temps et son énergie.
4. Mise en place d'une organisation efficace.

Cahier d'exercices à compléter et Check-list intégrée : Temps de travail personnel : 1h

➤ **Module 4 : Point Rentabilité** (Séance d'1heure en individuel)

1. Comprendre l'importance de la rentabilité sur la gestion d'entreprise
2. Identifier les différents types de facturation
3. Stratégies de tarification et calcul de la rentabilité.
4. Déterminer sa stratégie tarifaire sur-mesure

Document de calcul de rentabilité avec Google Sheet Temps de travail personnel : 1h

➤ **Module 5 : Point Identification / Différenciation** (Séance d'1heure en individuel)

1. Définir son positionnement unique sur le marché.
2. Identifier ses facteurs de différenciation.
3. Adopter une posture de cheffe d'entreprise affirmée.
4. Effectuer un état des lieux de son business et adopter une vision à 360°

Cahier d'exercices à compléter : Temps de travail personnel : 1h

Phase 2 : Définir sa Stratégie Optimale pour Trouver des Clients

➤ **Objectif :** Maîtriser les techniques de prospection et de relation client pour générer des revenus.

➤ **Modules et Contenus :**

➤ **Module 6 : Définir une Stratégie Claire et Précise** (Séance d'1heure30 en individuel)

1. Élaboration d'un plan d'action commercial personnalisé.
2. Choix des canaux de prospection adaptés à son activité.
3. Mise en place d'objectifs mesurables.

Temps de travail personnel : 5h/semaine

➤ **Module 7 : Maîtriser sa Prospection & Transformer ses Prospects en Clients (2 Séances d'1heure en individuel)**

1. Les différentes techniques d'entretien (entonnoir, phases d'écoute).
2. Mener des appels découvertes et des appels de vente (présentation – intérêt – bénéfice – traiter les objections).
3. Stratégies de suivi des prospects.

Temps de travail personnel : 5h/semaine

➤ **Module 8 : Les Techniques de la Relation Clients & Audit des Réseaux Sociaux (Séance d'1heure30 en individuel)**

1. Développer une relation de confiance avec ses clients.
2. Techniques de fidélisation et de vente additionnelle.
3. Optimisation de la présence sur les réseaux sociaux pour la prospection et la relation client.
4. Analyse écrite envoyée par mail

Temps de travail personnel : 5h/semaine

➤ **Module 9 : Point sur les 6 Fondamentaux (Séance d'1heure30 en individuel)**

1. Révision et approfondissement des piliers d'un business solide.
2. Bilan des défis réussis, ce qu'il reste à travailler, les acquis et un avis honnête et sincère.

Temps de travail personnel : 5h/semaine

Modules bonus inclus dans l'accompagnement

➤ **Comprendre et construire son personal branding (2 séances de 1h30 en synchrone)**

Travail en autonomie estimé à 5h environ

➤ **Atelier lead booster : Etude complète du tunnel de conversion (environ 2h en synchrone)** Travail en autonomie estimé à 2h environ

Phase 3 : Bilan et Prochaines Étapes (Environ 1h30)

➤ **Objectif : Faire le point sur les acquis, les défis et les perspectives.**

1. Récapitulatif des défis réussis et des progrès réalisés.
2. Identification des points restant à travailler et 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

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Accompagnement Personnalisé en individuel : Toutes les séances se déroulent en direct avec la formatrice et via conversation privée Whatsapp (synchrone et asynchrone).
- Mise en Pratique : Cahiers d'exercices, check-lists et documents de calcul (Google Sheet) à compléter par le stagiaire.
- Analyses et Retours : Analyse complète du projet, suivi personnalisé et sur-mesure.

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.
- 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).
- Plateforme de formation mise à disposition (Teachizy)
- 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.
- 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 mie 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.

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.