



# ACADEMY

Les 12 clés  
du succès !



## Ce programme unique a été conçu dans un seul but : Votre succès !

**Cette formAction** est dédiée à l'acquisition des connaissances entrepreneuriales nécessaires au développement de l'entreprise.

Le programme – **ACADEMY - Les 12 clés du succès !** - porte sur toutes les problématiques fondamentales du développement réussi de son entreprise. Il s'agit d'un programme de management, de marketing et de vente le plus pratique et le plus rentable.

**Ce programme de formAction** fournit un modèle structuré, testé et validé auprès de centaines de milliers de petites entreprises, permettant aux chefs d'entreprises et leurs principaux collaborateurs ou dirigeants, d'acquérir ces connaissances.



# Ce programme unique a été conçu dans un seul but : Votre succès !

## Prérequis :

Toute personne ayant pour projet de monter son entreprise – projet d’entrepreneuriat ou bien déjà en activité quel que soit le statut fiscal, dans tous les domaines : production, services, distribution, industrie, TPE, PME, PMI... les dirigeants d’entreprise souhaitant approfondir leurs connaissances et compétences en développement et rentabilité d’entreprise

**Public** : Entrepreneurs, dirigeants, managers, porteurs de projets, créateurs, indépendants, autoentrepreneurs, artisans, commerçants, free-lance, professions libérales...



## L'objectif de ce programme

- **Construire des fondations solides** et établir une planification du développement de votre activité à 2/3 ans, à partir des outils et de la méthode proposée dans ce programme.
- **Développer durablement** les bénéfices et la productivité de votre activité.
- **Acquérir le savoir-faire entrepreneurial** pour accroître votre chiffre d'affaires, vos bénéfices et la cohésion d'équipe de votre entreprise.



## L'objectif de ce programme

- **Identifier et implémenter les stratégies prioritaires** pour votre entreprise dans le domaine du marketing et la publicité, des ventes, du recrutement, du développement d'équipe, des systèmes de gestion et du service aux clients.
- **Développer vos compétences de leader**, de manager et de vendeur.
- **Développer la performance collective** et individuelle de vos collaborateurs.



## L'objectif de ce programme

Ce programme « **ACADEMY — les 12 clés du succès...** » vous permettra de révéler votre potentiel inexploité, d'appréhender les dimensions du **Savoir-Être** et du **Savoir-Faire** afin d'obtenir des résultats différents.

Prendre conscience de la nécessité de travailler autrement, avec **une vision, des objectifs, une méthode...**

## Les 12 clés DU SUCCÈS !

Un programme de management,  
de marketing et de vente  
pratique et rentable.



## Le programme

**12 sessions en présentiel ou à distance.** Chaque session apporte un contenu pédagogique, un livret de travail et des exercices recommandés par le formateur à appliquer directement à votre projet ou votre activité. Au début de chaque session il est prévu un temps pour débriefer en individuel et en collectif des exercices e-learning effectués en intersession.

**12 sessions de travail personnel** sont à la réaliser en intersession avec les supports numériques transmis afin de mettre en application directement pour votre projet ou votre activité les acquis de la session précédente.

- **12 ½ journées de 3 h en présentiel ou à distance**
- **12 séances de travail personnel de 2h30**



## **Les résultats attendus de cette formAction**

Cette formation va vous permettre de construire des fondations solides et établir une planification du développement de votre activité à 2/3 ans, à partir des outils et de la méthode proposée.

**Vous repartirez avec une vision, des objectifs et une méthode de développement de votre activité pour les 2/3 prochaines années...**





## Le programme / 12 MODULES

1. Vision, Mission, Valeurs, Objectifs
2. Pilotage financier
3. Modèle économique
4. Intelligence Émotionnelle
5. Adapter ma relation et ma communication
6. Marketing — Positionnement et ciblage
7. Construction des Offres et Tarifs
8. Les leviers de la performance commerciale
9. Méthodes de vente & systèmes
10. Recrutement et intégration
11. Leadership, cohésion, management et motivation d'équipe
12. La planification – Construire son plan d'action

# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS



## Module 1 - Vision, Mission, Valeurs, Objectifs

- Découverte et utilisation de la méthodologie — Les 7 étapes clés pour une entreprise rentable et pérenne®
- Découvrir les fondamentaux de savoir-être, de l'attitude et de l'état d'esprit du chef d'entreprise, dirigeant, manager...
- Comment élaborer sa vision, définir sa mission et partager ses valeurs
- Définition des objectifs généraux de votre activité (finalité et calibrage)
- Définition des objectifs SMART
- Processus de planification en 4 étapes — Outils



# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS



## Module 2 - Pilotage financier

- Prise de conscience des chiffres — Point mort, reporting, marges, ICP
- Calculer ses marges - Majorations Vs Marges
- Déterminer votre prix de vente, ses remises - Maîtriser votre prix de vente et ses remises
- Explicitation des notions de remises, marges, Chiffre d'affaires
- Intégrer l'impact des remises commerciales
- Stratégie d'augmentation des marges
- Compte de résultat, trésorerie, bilan comptable
- Définir ses propres indicateurs clés de performance
- La fréquence des indicateurs clés de performance



# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

## Module 3 - Modèle économique



- Le business model Structuré « Marché » et Orienté « Organisation »
- Qui aidez-vous — quels sont vos segments de clientèles ?
- Votre contribution et votre proposition de valeur
- Comment diffuser vos offres, par quels canaux ?
- Comment interagissez-vous avec vos prospects et vos clients ?
- Vos différents flux de revenus
- Les moyens dont vous disposez et vos ressources clés
- Ce que vous faites en termes d'activités clés, marketing et logistique
- Choisir ses partenaires clés
- Votre structure de coûts (marketing, fabrication, logistique, R&D)



# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

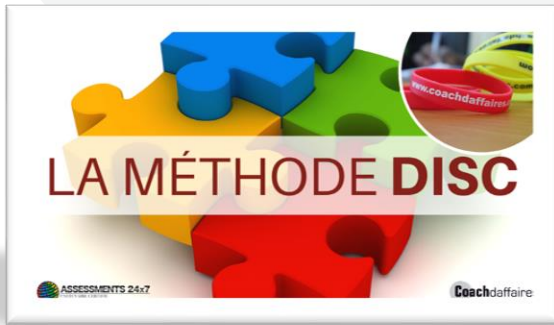
## Module 4 - L'importance de l'Intelligence Émotionnelle au travail, mais pas que



- Prendre conscience des apports positifs de l'intelligence émotionnelle au travail et l'appliquer dans votre activité.
- Découvrir les 15 caractéristiques (compétences de savoir-être) qui caractérisent l'intelligence émotionnelle.
- Développer ses compétences de leadership, de management et de savoir-être. Optimiser la cohésion d'équipe.
- Développer ses compétences commerciales.
- S'adapter plus facilement, être plus flexible aux changements. Obtenir des résultats performants.
- Développer la performance collective et individuelle de ses collaborateurs.

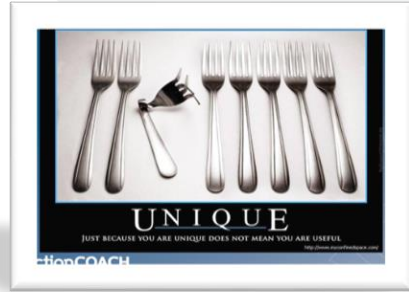
# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

## Module 5 - Adapter sa relation et sa communication avec ses collaborateurs



- Découvrir la méthode des couleurs (DISC)
- Apprendre à mieux se connaître et prendre conscience de son propre style de comportement, naturel et adapté, mais aussi détecter rapidement le profil de ses interlocuteurs pour savoir adapter sa relation et sa communication.
- Apprendre les clés fondamentales de la communication par « Le langage de l'observation ».
- Améliorer sa communication en interne mais aussi en externe
- Développer une communication efficace avec votre équipe, ses collaborateurs, ses clients, ses fournisseurs.

# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS



## Module 6 - Marketing — Positionnement et ciblage

- P.U.V — Proposition unique de valeur (USP en anglais) ou la différenciation
- ➤ Associer une garantie à votre P.U.V
- Élaborer une campagne marketing (Qui – Où – Quoi – Pourquoi – Comment)
- Définir votre marché et sa clientèle cible
- Segmenter sa cible au maximum
- Méthode AIDA

# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS



## Module 7 - Construction des Offres et Tarifs

- Méthodologie de construction de l'offre avec le catalogue d'offres intelligent
- Construire une offre de qualité adaptée à la cible définie en amont.
- Construire une échelle de ventes par cibles
- Calcul du prix de revient, du coût horaire, main d'œuvre
- Calcul du prix de vente
- Majorations Vs Marges





# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS



## Module 8 - Les leviers de la performance commerciale

- Les leviers de la performance commerciale
- Connaître les stratégies pour générer des contacts
- Découvrir les stratégies pour augmenter le taux de conversion
- Les 7 niveaux du parcours de la fidélisation client
- La vente additionnelle
- Stratégie pour augmenter ses marges
- La mesure des leviers de la performance commerciale
- Le suivi d'activité commerciale

# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS



## Module 9 - Méthodes de vente & systèmes

- La définition de la vente- Les profils de vendeurs
- Apports théoriques sur les croyances vendeur/client/argent
- La méthode et le cycle des questions
- Méthodologie de techniques de vente (SPIN : typologie de questions, de découverte de besoins du client, de reformulation, de propositions commerciales).
- Structure de l'organisation (organigrammes)
- Les modes opératoires
- Méthode de délégation en 4 étapes - Optimiser votre temps



# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

## Module 10 - Recrutement, intégration et pilotage de ses collaborateurs



Notre méthode de recrutement a fait ses preuves depuis plus de 10 ans dans diverses TPE, PME, PMI et dans quelques plus grandes structures. Les 11 étapes de notre méthode :

1. Qui & pourquoi ?
2. Salaire annuel et grille de commissionnement si besoin et choix du modèle social
3. Définition de fonction
4. Rédaction de l'annonce (leur donner envie de venir dans votre organisation)
5. Où diffuser et comment générer des candidats (la stratégie des 10x10)
6. Processus de désélection
7. Entretiens collectifs
8. Entretiens individuels
9. Le pack de profils de personnalité, de comportement et de motivation
10. Plan d'intégration et processus d'accueil
11. Évaluation de l'intégration



# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

## Module 11 - Leadership, cohésion, management et motivation d'équipe



- Prendrez conscience de vos forces et de votre potentiel de LEADER ;
- Approfondirez vos connaissances LEADER vs MANAGER ;
- Développerez votre profil d'influenceur
- Cultiverez votre charisme, car il n'est pas seulement un don inné ;
- Augmenterez votre confiance en vous
- Les 7 étapes de la cohésion d'équipe
- Motiver, animer et encadrer son équipe au quotidien



# OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

## Module 12 – La planification – Construire son plan d'action



- Définir mes objectifs à 5,3, et 1 an
- Construire votre plan d'action de la première année
- Définir et maîtriser ses ICP (indicateurs clés de performance)
- Rédiger votre rétroplanning pour le 1er trimestre



## Les avantages

- Le programme est **reconduit en permanence** (*entrée / sortie permanente*);
- Vous **commencez quand vous voulez**;
- Vous **revenez autant de fois que vous voulez** sur les sessions qui vous intéressent à la fin de votre parcours;
- Vous **bénéficiez de la force du groupe** et des échanges entre pairs;



## Les avantages

- Apports théoriques et **exercices pratiques** à partir de votre projet d'activité;
- Chaque session apporte un **contenu pédagogique**, un livret de travail et des exercices recommandés par le réseau à **appliquer directement à votre projet ou votre activité**;
- Au début de chaque session il est prévu **un temps pour débriefer en individuel et en collectif** des exercices e-learning effectués en intersession.



## Les avantages

- Vous êtes formés et accompagnés par des Business Coachs qui ont tous été **ou sont toujours entrepreneurs** ;
- Nos formations sont délivrées **avec une approche entrepreneuriale opérationnelle** ;
- Vous **pourrez mettre en pratique dans vos propres activités les méthodes et outils** que nous vous transmettons lors de nos formations ;
- Il ne vous restera plus qu'à **passer à l'ACTION.**



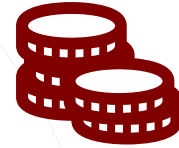


# Les modalités d'évaluation

- Travail sur sa propre organisation débriefing collectif et individuel des exercices demandés.
- Accompagnement individuel durant la formation.
- Évaluations de compétences acquises avec Quiz à l'entrée et Quiz à la fin de la journée avec débriefe collectif.



● **Durée**



**Tarif ht**

**Durée de la formation : de 3 à 6 mois** (12 sessions d'une ½ journée en distanciel)

**Prix : 3 500 € ht (Collectif visio)**

**4 000 € ht (Collectif Présentiel)**

**7 500 € ht (individuel)**





*Dans le cadre de la formation professionnelle, toute entreprise est assujettie à des cotisations et en contrepartie, elle obtient un financement pour former ses salariés.*

*Afin de profiter de ce droit à la formation et développer les compétences de vos salariés, le réseau COACHDAFFAIRES est en collaboration avec l'ensemble des organismes de financement. Une convention de formation peut vous être envoyée sur demande afin d'obtenir un accord de financement par votre OPCO.*

**Le réseau COACHDAFFAIRES est certifié au processus QUALIOPI(N° -**

**La marque de garantie qualité -**

Qualiopi est une certification qualité obtenue par notre organisme de formation, **ce titre professionnel est reconnu par France Compétences** et fait partie d'une démarche qualité. **C'est une garantie de qualité.**

**Nous plaçons la satisfaction de nos stagiaires/apprenants au centre de nos priorités.**

### L'objectif de la certification QUALIOPI

- Être rassurés quant au professionnalisme de l'organisme de formation choisi ;
- Prétendre à la prise en charge financière ;
- Gérer plus facilement et simplement leur parcours professionnel, notamment dans le cadre du CPF.



# ACADEMY

Les 12 clés  
du succès !

# Des questions ?

# « Coaching de performance »

Passionné

Transmettre

Progresser

Aider

Former

Écouter

Accompagner

Coacher

Idée

Créer

Développer

Pérenniser





# Le réseau **COACHDAFFAIRES**

## *1er réseau de « Coaching de performance »*

dans les pays Francophones, **un accélérateur de succès d'exception** destiné aux Entrepreneurs, Dirigeants, Managers et réputé pour la qualité de sa méthodologie

Fondé en 2007, le réseau **COACHDAFFAIRES** accompagne avec succès à ce jour les :

- ✓ **CEO, Présidents, Codir, dirigeants et managers** à devenir des leaders décideurs qui inspirent et fédèrent leurs équipes autour d'une vision ambitieuse et une culture d'entreprise à haute performance.
- ✓ **Entrepreneurs, chefs d'entreprises, indépendants, commerçants, artisans, créateurs** à sortir du quotidien, prendre du recul et devenir de « vrais » chefs d'entreprise, c'est-à-dire apprendre à travailler de plus en plus **SUR** leur entreprise et de moins en moins **DANS** leur entreprise.

L'objectif final de tout chef d'entreprise est de construire : Une activité, commerciale et rentable, qui fonctionne à terme « sans lui ».



# NOTRE MISSION

## *Inspirer et accélérer le succès*

- **Garantir la réussite totale** des Entrepreneurs, Dirigeants, Managers du XXIe siècle et de leurs équipes;
- De permettre à tous d'avoir **la qualité de vie et le niveau de rémunération** qu'ils souhaitent;
- De faire en sorte de rendre leurs **entreprises rentables, pérennes et vendables.**





# NOTRE MÉTIER

*est de les encourager, les accompagner à :*

- **élaborer leur vision, définir leurs objectifs** et les formaliser ;
- **obtenir la qualité de vie** et le niveau de rémunération qu'ils souhaitent ;
- avoir une **équipe motivée**, impliquée et rémunérée à sa juste valeur ;
- **optimiser leur temps** et devenir proactif ;
- **devenir le pilote** de leur business ;
- faire en sorte de **rendre leur entreprise rentable, pérenne et vendable.**







# Coachdaffaires

*Accélérateur de performance*

**Renseignements ou préinscription :**

**[contact@coachdaffaires.com](mailto:contact@coachdaffaires.com)**



## NOS SITES WEB + RÉSEAUX SOCIAUX

[www.coachdaffaires.com](http://www.coachdaffaires.com)

[www.coachdaffairesformation.com](http://www.coachdaffairesformation.com)

[www.devenircoachdaffaires.com](http://www.devenircoachdaffaires.com)

