



# ActionCLUB

Déployez votre projet professionnel et développez la productivité et la rentabilité de votre entreprise

Très souvent, les dirigeants des petites entreprises sont des experts dans leur domaine d'activité et dans la conduite de leur entreprise, mais ne disposent pas de toutes les connaissances entrepreneuriales nécessaires au développement de leur entreprise. Ce programme de formation-action fournit un modèle structuré, testé et validé auprès de milliers de petites entreprises, permettant aux chefs d'entreprises, et à leurs principaux collaborateurs, d'acquérir ces connaissances. Un coach d'affaires certifié ActionCOACH expérimenté accompagne les participants, pendant 14 semaines, pour leur permettre d'appliquer ces nouvelles connaissances en les adaptant aux spécificités de leur entreprise.

Public Concerné	Durée	Pris HT
Dirigeants de TPE/PME et leurs principaux collaborateurs souhaitant développer leur entreprise	14 semaines, soit 7 sessions de 3h00, à raison d'une session tous les 15 jours.	1 440 €HT / entreprise (pour la 1 <sup>ère</sup> personne) + 770 €HT par participant supplémentaire

Seulement 1440€HT pour 3 mois d'accompagnement/formation

## 1) Objectifs pédagogiques

- Acquérir le **savoir-faire entrepreneurial** pour planifier votre développement.
- Accroître votre chiffre d'affaires, **vos bénéfices** et la cohésion de votre entreprise.
- Identifier et implémenter les **stratégies prioritaires** pour votre entreprise dans les domaines du marketing, de la publicité, des ventes, du recrutement et développement d'équipe, des systèmes de gestion et du service aux clients.
- Développer vos compétences de **leader** et de vendeur.
- Renforcer vos compétences pour **recruter** les personnes clé.
- Développer la **performance collective** et individuelle de vos collaborateurs.

DEBUT DE LA FORMATION : JEUDI 22 MARS 2018.

**FORMEZ-VOUS A VOTRE METIER DE CHEF D'ENTREPRISE !**

Financement possible par votre OPCA.



## 2) Programme

### Session 1 : Définir le futur de votre entreprise

Contenu	Travail inter-sessions
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Comment définir la vision, la mission, la culture et les objectifs de l'entreprise</li><li>▪ Synthèse du diagnostic de votre entreprise</li><li>▪ Bâtir les fondations sur lesquelles implémenter votre stratégie de succès.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Écrire la vision, la mission, la culture et les objectifs de votre entreprise à partir d'exemples</li><li>▪ Implémenter un système de tests et mesures spécifique à votre entreprise</li><li>▪ Démarrer le processus de tests et mesures</li></ul>

Pour réussir un voyage il vaut mieux connaître la destination finale... Cette séance vous aide à comprendre les questions que vous devez vous poser pour bien positionner votre entreprise sur le chemin du développement réussi et pour commencer à y apporter des réponses.

### Session 2 : Maîtriser ses finances et mesurer

Contenu	Travail inter-sessions
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Maîtriser ses frais fixes et ses frais variables</li><li>▪ Calculer son point mort</li><li>▪ Établir des prévisions de trésorerie</li><li>▪ Maîtriser son Besoin en Fond de Roulement</li><li>▪ Établir des indicateurs de Performance</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Mettre en place des tableaux de bord</li></ul>

Pour une entreprise, faire des bénéfices est beaucoup plus important que de faire du chiffre d'affaires. Comprendre et suivre les chiffres clés de son affaire est fondamental si l'on veut se focaliser sur les choses les plus importantes et faire les bons choix au niveau de ses investissements.

### Module Marketing 1 : Définir votre Proposition Unique de Vente (PUV) et vos garanties

Contenu	Travail inter-sessions
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Comprendre ce qu'est une Proposition Unique de Vente et son intérêt pour votre entreprise</li><li>▪ Connaître les éléments clés pour votre PUV et garantie</li><li>▪ Identifier vos différenciations par rapport à vos concurrents</li><li>▪ Définir votre client idéal et comment faire pour en avoir plus</li><li>▪ Fidéliser vos meilleurs clients pour assurer des ventes récurrentes et pour en faire vos meilleurs prescripteurs.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Écrire votre PUV à l'aide du questionnaire et des 7 étapes</li><li>▪ Définir votre client idéal</li><li>▪ Créer un kit de membre VIP</li><li>▪ Identifier la manière de susciter le facteur « Whaou ! » auprès de vos clients</li></ul>

Comment se démarquer vraiment par rapport aux autres et faire de ses clients ses premiers vendeurs, des « Inconditionnels » qui feront la promotion de votre entreprise pour vous.



### Module Marketing 2 : Élaborer votre plan marketing et commercial

Contenu	Travail inter-sessions
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Connaître les règles du marketing et le modèle des 5 leviers pour atteindre vos objectifs financiers.</li><li>▪ Identifier les stratégies à implémenter dans votre entreprise pour :<ul style="list-style-type: none"><li>- Augmenter le nombre de vos prospects</li><li>- Transformer vos prospects en clients</li><li>- Augmenter la valeur moyenne du panier</li><li>- Développer des ventes récurrentes</li><li>- Augmenter votre marge bénéficiaire</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Évaluer vos documents marketing</li><li>▪ Démarrer 5 stratégies pour chacun des 5 leviers</li><li>▪ Tester et mesurer les résultats obtenus</li></ul>

Comprendre pourquoi le Marketing est aussi important que le produit/service qu'on vend et comment faire pour s'assurer que ses investissements dans le marketing rapportent à tous les coups.

### Module Vente : Développer vos compétences commerciales

Contenu	Travail inter-sessions
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Comprendre l'entonnoir de la vente</li><li>▪ Intégrer une dimension relationnelle aux fondamentaux de la vente.</li><li>▪ Comprendre les différents types de vendeurs</li><li>▪ Comprendre ses clients afin de s'adapter à chacun d'entre eux.</li><li>▪ Définir différentes stratégies de vente en fonction de votre style et le style de votre prospect.</li><li>▪ Traiter les objections</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Définir votre processus de vente</li><li>▪ Écrire vos scripts de vente téléphonique et de face à face</li><li>▪ Définir des objectifs de vente pour vos vendeurs</li><li>▪ Connaître vos points forts et axes de progrès pour mieux travailler la relation à autrui dans la vente.</li></ul>

Comprendre l'importance de ses propres croyances dans le processus de vente, le rôle de l'émotion et comment devenir un Vendeur qui « Aide professionnellement les clients à Acheter »...

### Session 6 : Développer des systèmes de gestion

Contenu	Travail inter-sessions
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Apprendre comment créer des systèmes opérationnels</li><li>▪ Apprendre les fonctions dans le travail</li><li>▪ Apprendre à travailler SUR votre entreprise et non pas DANS</li><li>▪ Mettre en place les 4 effets de levier : RH, systèmes, opérations et livraison, finance</li><li>▪ Mettre en place des Indicateurs Clés de Performance</li><li>▪ Réaliser des manuels opérationnels</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Réaliser l'organigramme final de votre entreprise</li><li>▪ Réaliser des définitions de postes</li><li>▪ Évaluer votre gestion du temps</li><li>▪ Intégrer les outils de planification du temps</li></ul>

Dans une entreprise, quand on effectue une tâche sans rédiger les étapes à suivre, on est condamné à tout recommencer, encore et encore et encore d'où beaucoup de pertes de temps, d'énergie et d'argent. Avec ce module, vous apprendrez l'importance de la « systématisation » et comment aborder la problématique de manière rationnelle et économique.



## Session 7 : Développer la performance de votre équipe

Contenu	Travail inter-sessions
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'importance de la communication.</li><li>▪ Les différents types de personnalité.</li><li>▪ Les clefs d'une équipe gagnante<ol style="list-style-type: none"><li>1. Une Direction Solide</li><li>2. Des Objectifs Communs</li><li>3. Des Règles du Jeu</li><li>4. Un Plan d'Action</li><li>5. Du Soutien pour la Prise de Risque</li><li>6. 100% d'Implication/Inclusion</li></ol></li><li>▪ L'importance des rituels</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Définir les règles du jeu</li><li>▪ Identifier l'équilibre de votre équipe et les fonctions à développer</li><li>▪ Développer un plan d'action pour atteindre la performance optimale</li></ul>

La clef pour réussir le travail en équipe, c'est la communication et

« La vraie communication, c'est la réponse que vous obtenez... »

Avec ce module vous comprendrez les bases de la problématique de la communication interpersonnelle et ce qu'il faut faire pour mettre en place une équipe gagnante.

### 3) Méthode

- Deux semaines avant le stage, le participant reçoit un questionnaire DISC à retourner avant la première session. Il s'agit d'un profil personnel détaillé qui permettra aux participants de mieux connaître leur mode de fonctionnement dominant et comment cela peut affecter leur communication et leurs relations avec les autres.
- Chaque session apporte un contenu pédagogique. A la fin de chaque session, le formateur fournit aux participants un travail intersessions à appliquer directement à leur entreprise. Le début de la session suivante est utilisé pour faire le point sur les résultats obtenus, les réussites et/ou les obstacles rencontrés.
- Pour l'aider dans la réalisation du travail intersession, chaque participant bénéficie d'un appel de suivi d'environ 20min pour avoir des réponses aux questions qu'il/elle se pose.
- En fin de programme, chaque participant bénéficie d'un entretien individuel avec le formateur pour l'aider à identifier la meilleure manière d'appliquer à son entreprise tous les concepts appris pendant la formation et définir les objectifs de développement prioritaires.
- En option, la formation peut être complétée ou prolongée par des séances de coaching d'affaires individualisé.

### 3) Dates et horaires pour 2018 - AUCH

- Sessions de 10h00 à 13h00
- Jours : le jeudi
  - Session 1 : jeudi 22 mars
  - Session 2 : jeudi 05 avril
  - Session 3 : jeudi 19 avril
  - Session 4 : jeudi 03 mai
  - Session 5 : jeudi 17 mai
  - Session 6 : jeudi 07 juin
  - Session 7 : jeudi 21 avril