

Créateurs, Entrepreneurs, Artisans, Commerçants, Consultants, Indépendants...

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

Le programme «**Business ACADEMY**» 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...

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir le **savoir-faire entrepreneurial** pour accroître votre chiffre d'affaires, vos bénéfices et la cohésion d'équipe de votre entreprise
- 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

METHODE

- Chaque session apporte un contenu pédagogique. À la fin de chaque session, le Coach formateur fournit aux participants un travail intersession 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.
- En option, la formation peut être prolongée par des séances de coaching d'affaires personnalisées.

LE PROGRAMME

12 modules de formAction/coaching de groupe ou en individuel

Ce programme « **Business ACADEMY** » porte sur toutes les problématiques fondamentales du développement réussi de son entreprise.

- Vision, Mission, Valeurs, Objectifs
- Pilotage Financier – ICP
- Modèle Économique
- Marketing - Positionnement et ciblage
- Les 7 leviers du développement commercial
- Construction des Offres et Tarifs
- Adapter ma relation et ma communication
- Méthodes de vente
- Les systèmes
- Recrutement et intégration
- Leadership et Intelligence Émotionnelle
- Cohésion et management d'équipe

Programme « Business ACADEMY »	Durée	Prix HT
<p>Business ACADEMY - Les 12 clés du Succès soit 12 sessions de 2 à 3h en présentiel (minimum 6 participants)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vision, Mission, Valeurs, Objectifs • Pilotage Financier - ICP • Modèle Économique • Marketing - Positionnement et ciblage • Les 7 leviers du développement commercial • Construction des Offres et Tarifs • Adapter ma relation et ma communication • Méthodes de vente • Les systèmes • Recrutement et intégration • Leadership et Intelligence Émotionnelle • Cohésion et management d'équipe 	6 mois En groupe	3 500 € par participant
<p>Business ACADEMY - Les 12 clés du Succès soit 12 sessions de 2h via SKYPE en (minimum 6 participants)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vision, Mission, Valeurs, Objectifs • Pilotage Financier - ICP • Modèle Économique • Marketing - Positionnement et ciblage • Les 7 leviers du développement commercial • Construction des Offres et Tarifs • Adapter ma relation et ma communication • Méthodes de vente • Les systèmes • Recrutement et intégration • Leadership et Intelligence Émotionnelle • Cohésion et management d'équipe 	6 mois En groupe	2 150 € par participant
<p>Business ACADEMY - Les 12 clés du Succès soit 12 sessions de 2h via SKYPE en individuel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vision, Mission, Valeurs, Objectifs • Pilotage Financier - ICP • Modèle Économique • Marketing - Positionnement et ciblage • Les 7 leviers du développement commercial • Construction des Offres et Tarifs • Adapter ma relation et ma communication • Méthodes de vente • Les systèmes • Recrutement et intégration • Leadership et Intelligence Émotionnelle • Cohésion et management d'équipe 	6 mois En individuel	Nous consulter

*Les frais de participation aux déjeuners seront à rajouter à ce tarif



Et si... VOUS aviez :



Ce programme de formation « **Les 12 clés du succès** » 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.