

Parcours We Up : Devenir l'entrepreneure de demain	2
Les bases du pilotage et de la gestion de son entreprise	3
Stratégie commerciale et posture de négociation	4

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
<h2>Parcours We Up : Devenir l'entrepreneure de demain</h2>			
<p>Pré - requis : - Vouloir créer son entreprise - Maîtriser les outils bureautiques et web - Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet</p> <p>Public : Entrepreneur.e, salarié.e</p> <p>Taille du groupe 8 à 12 participants</p> <p>Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.</p> <p>Modalités d'évaluation Évaluation et feedback de l'animateur tout au long de l'action et en fin de formation. Auto-évaluation au démarrage, à la fin de la formation et à froid, 3 à 8 mois après la formation.</p>	<p>À l'issue de la formation, les participantes auront acquis les bons outils pour construire leur projet entrepreneurial, appris le métier d'entrepreneure et la bonne posture à adopter face aux différents interlocuteurs.</p> <p>Un programme personnalisé autour de 5 leviers pour lancer et développer son entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie commerciale et marketing <ul style="list-style-type: none"> Définir son offre et clarifier son positionnement Optimiser sa stratégie commerciale Négocier efficacement en s'adaptant à ses valeurs et à ses cibles • Stratégie de communication <ul style="list-style-type: none"> Construire sa stratégie de communication Utiliser les réseaux sociaux au service de son activité Pitcher son projet en l'adaptant à ses interlocuteurs • Stratégie financière et pilotage <ul style="list-style-type: none"> Étudier la rentabilité de son projet et vérifier sa faisabilité Se familiariser avec l'analyse financière Valider son business plan et affirmer sa posture face aux financeurs • Organisation / gestion du temps <ul style="list-style-type: none"> Prendre conscience de son propre rapport au temps Identifier son positionnement en accord avec ses équilibres de vie Tirer parti des outils de gestion du temps pour mieux s'organiser • Management/ leadership <ul style="list-style-type: none"> Développer sa confiance et son leadership Valoriser son potentiel et se libérer du syndrome de l'imposteur S'approprier les outils de compétences managériales 	<p>Approche effective impliquante privilégiant la mise en action et l'autonomie</p> <p>Pédagogie adaptée à au projet avec mise en situation concrète et immédiate</p> <p>Apprentissage à 360° : savoir-faire, savoir-être et savoir-devenir</p> <p>Approche collaborative à la fois en présentiel et sur une plateforme dédiée</p> <p>Compétences transférables tout au long du parcours professionnel</p>	<p>Satisfaction des participants Globale : 8,5/10 Contenus : 8,6/10</p> <p>Durée 120 heures présentiel et 55h distanciel Travail en autonomie estimé à 150h</p> <p>Dates : à définir Lieu : à définir</p> <p>Tarifs : 5000€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis</p> <p>Délais d'accès : 4 mois à partir de la définition des besoins du client</p> <p>Contact : C. Millereaux contact@littlebigwomen.com</p>

Little big women - 235 boulevard Paul Painlevé 59000 LILLE – contact@littlebigwomen.com - Tel 03 20 49 84 09
 Association Loi 1901 – n° W595028102 - SIRET 823 087 960 00014 - APE 9499Z - NDA formation 32 59 09568 59 (Nord)

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
<h2>Formation : Les bases du pilotage et de la gestion de son entreprise</h2>			
<p>Pré - requis : Aucun niveau requis en gestion d'entreprise Avoir construit son Business Plan ou démarré son activité Maîtriser les bases des outils de bureautique (tableur, traitement de texte, navigation internet) Disposer d'un ordinateur personnel</p> <p>Public : Dirigeant.e.s ou porteuses/porteurs de projet d'entreprises individuelles ou de TPE</p> <p>Taille du groupe 4 à 10 participants</p> <p>Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.</p>	<p>À l'issue de la formation, les participant.es seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place de nouvelles croyances liées à l'argent et de dépasser leur plafond de verre • Identifier les principes fondamentaux des outils financiers d'une entreprise • Piloter la trésorerie de leur entreprise <p>Programme Explorer son rapport à l'argent pour oser dépasser son plafond de verre financier Maîtriser les principes fondamentaux des outils financiers d'une entreprise Piloter la performance de son entreprise</p> <p>Modalités d'évaluation Évaluation des compétences et des freins en début de formation puis en fin de formation. Évaluation permanente en fin de séquence au moyen de questionnaires. Présentation des outils à l'expert et évaluation de leur utilisation.</p>	<p>Alternance entre apports théoriques, temps de réflexion individuelle et collective, mises en situation, exercices en binômes et restitution collective.</p> <p>Apports techniques réutilisables post-formation via les outils mis en place. Apport complet : Process, posture et outils</p>	<p>Satisfaction des participants Globale : 8.8/10 Contenus : 10/10</p> <p>Durée 3 jours – 21h00 Présentiel et distanciel</p> <p>Dates : à définir Lieu : à définir</p> <p>Tarifs : 875€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis</p> <p>Délais d'accès : 2 mois à partir de la définition des besoins du client</p> <p>Contact : C. Millereaux contact@littlebigwomen.com</p>

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
<h2>Formation : Stratégie commerciale et posture de négociation</h2>			
<p>Pré - requis : Avoir construit son offre et connaître sa cible. Maîtriser les bases des outils de bureautique (tableur, traitement de texte, navigation internet) Disposer d'un ordinateur personnel</p> <p>Public : Dirigeant.e.s ou porteuses/porteurs de projet d'entreprises individuelles ou de TPE</p> <p>Taille du groupe 4 à 10 participants</p> <p>Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.</p>	<p>À l'issue de la formation, les participantes seront en mesure de mettre en œuvre des actions de vente structurées et convaincantes en établissant des relations sincères avec leurs clients.</p> <p>Programme Préparer et mettre en oeuvre sa stratégie commerciale :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les étapes préalables et les actions de vente • Traduire et interpréter ces étapes et actions dans le contexte de son projet • Adapter et poser les étapes préalables et mettre en œuvre ses premières actions commerciales structurées et convaincantes • Comprendre l'importance de la fidélisation dans les actions de vente <p>Adapter sa posture de négociation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les modes de fonctionnements relationnels • Mettre en oeuvre une écoute active, facilitatrice de relations sincères avec les clients • Traiter efficacement les objections et maintenir des relations sincères avec les clients <p>Modalités d'évaluation Auto-évaluation et feedback formateur Évaluation finale : jeu de rôle en face à face commercial et en binôme avec préparation entre les séances.</p>	<p>Méthodes pédagogiques : Travail collaboratif, pédagogie inversée, intelligence collective, partages et échanges sur les travaux et problématiques des différentes participantes.</p> <p>Moyens pédagogiques : Vidéos, jeux de rôles, animations, quiz en ligne, co-challenge en demi-groupe.</p>	<p>Satisfaction des participants Globale : 8.6/10 Contenus : 8.9/10</p> <p>Durée 3 jours – 21h Présentiel et distanciel</p> <p>Dates : à définir Lieu : à définir</p> <p>Tarifs : 750€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis</p> <p>Délais d'accès : 2 mois à partir de la définition des besoins du client</p> <p>Contact : C. Millereaux contact@littlebigwomen.com</p>