

L'ADN du Chef d'Entreprise : Communication – Mindset – Stratégie en distanciel

● Axe 1 — Communication d'impact (COMMUNICATION)

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

Transmettre ses messages avec plus de clarté, de structure et d'impact.

Adapter sa communication pour mobiliser, engager et faciliter les échanges professionnels.

Utiliser des repères simples pour rendre ses interactions plus fluides, plus visuelles et plus mémorables.

● Axe 2 — Mindset & Management de soi (ÉTAT D'ESPRIT)

Le participant sera capable de :

Développer un état d'esprit stable, intentionnel et adapté aux responsabilités d'un dirigeant, de sa conquête et de son marché.

Se manager lui-même avant de manager les autres : posture, cohérence, prise de décision.

Renforcer sa capacité à créer un environnement propice à la progression, à l'autonomie et à la responsabilisation.

● Axe 3 — Stratégie, Pilotage & Amélioration Continue (STRATÉGIE)

Le participant sera capable de :

Identifier les leviers qui influencent l'augmentation du chiffre d'affaires personnel et collectif.

Structurer une démarche stratégique simple, duplicable et adaptée à son activité.

Mettre en place un système de pilotage permettant d'orienter, analyser et ajuster ses actions.

Développer une dynamique collaborative au sein de l'équipe ou du réseau.

Intégrer l'amélioration continue comme pensée centrale du chef d'entreprise, pour assurer une évolution durable et progressive de son organisation personnel et/ou collective.



Par TRUWANT Yoann.

RNCP niv 1 : Certification n° 7917-1387 de Coach professionnel certifié RNCP 7, certifié MBTI et STRONG.

Spécialisé dans l'apprentissage, la gestion d'équipe, gestion de conflits, gestion des organisations, gestion du stress et dans l'accompagnement au changement. 15 ans d'expérience dans le management et 4 ans d'expérience dans la formation professionnelle continue avec plus de 450 stagiaires formés sur cette formation.

Programme détaillé de formation

Jour 1 – Communication d'impact & Pilotage du développement de 9 h à 12 h

Matinée : Communiquer pour engager

Principes fondamentaux d'une communication professionnelle efficace.

Repères pour structurer un message clair, visuel et mémorable.

Compréhension du rôle du dirigeant dans la relation professionnelle.

Management de soi appliqué aux situations de communication.

Jour 1 de 13 h à 18 h

Après-midi : Construire et piloter son chiffre d'affaires

Compréhension des étapes essentielles qui contribuent au développement d'un chiffre d'affaires.

Mise en place d'un système simple pour suivre et ajuster ses actions.

Liens entre performance individuelle et performance d'équipe.

Introduction aux bases du travail collaboratif.

Initiation à un cadre de questionnement pour clarifier, orienter et faire progresser.

Jour 2 – Mindset, Leadership & Stratégie entrepreneuriale de 09 h à 12 h

Matinée : Management de soi, leadership et collaboration

Renforcement des notions fondamentales du jour 1.

Repères clés pour se manager soi-même de manière stable et cohérente.

Développement de postures professionnelles facilitant la mobilisation des partenaires ou collaborateurs.

Principes du travail collaboratif : coordination, coopération, complémentarité.

Accompagnement et progression au sein d'une organisation.

Jour 2 de 13 h à 17 h

Après-midi : Stratégie durable & amélioration continue

Bases de la structuration stratégique pour piloter une activité.

Méthodes simples pour optimiser le CA individuel et collectif.

Fonctionnement humain, mémoire, progression et répétition.

Élaboration d'un plan stratégique personnel.

Intégration de l'amélioration continue comme principe directeur du dirigeant.

Public visé	Prérequis
<ul style="list-style-type: none">- Être chef d'entreprise- Employé commercial- Mandataire, agent commercial- Tous public	<p>Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française</p> <p>Aucun niveau d'étude requis</p>

Admission

Entretien téléphonique et/ou physique de préadmission avec un membre de l'équipe de ConnectoEvolution.

Présentation de la part du client des problématiques rencontrées, de son panier moyen actuel et détermination des objectifs professionnels.

Le stagiaire peut se situer :

En début de démarche pour obtenir une méthodologie et une formation complète.

En cours de démarche pour avoir un retour sur leurs pratiques et de nouvelles pistes.

Moyens/méthodes pédagogiques, ressources

Approche active et participative

Apports structurés et mises en perspective

Exercices guidés adaptés aux situations des participants

Alternance travail individuel / collectif

Outils pédagogiques simples et opérationnels

Moyens techniques

En intra : paperboard, vidéo projecteur, écran, accès internet.

En inter : paperboard, vidéo projecteur, écran, accès internet.

WorkBook pour le suivi de la formation.

Objectifs du programme

● Axe 1 — Communication d'impact (COMMUNICATION)

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

Transmettre ses messages avec plus de clarté, de structure et d'impact.

Adapter sa communication pour mobiliser, engager et faciliter les échanges professionnels.

Utiliser des repères simples pour rendre ses interactions plus fluides, plus visuelles et plus mémorables.

● Axe 2 — Mindset & Management de soi (ÉTAT D'ESPRIT)

Le participant sera capable de :

Développer un état d'esprit stable, intentionnel et adapté aux responsabilités d'un dirigeant, de sa conquête et de son marché.

Se manager lui-même avant de manager les autres : posture, cohérence, prise de décision.

Renforcer sa capacité à créer un environnement propice à la progression, à l'autonomie et à la responsabilisation.

● Axe 3 — Stratégie, Pilotage & Amélioration Continue (STRATÉGIE)

Le participant sera capable de :

Identifier les leviers qui influencent l'augmentation du chiffre d'affaires personnel et collectif.

Structurer une démarche stratégique simple, duplicable et adaptée à son activité.

Mettre en place un système de pilotage permettant d'orienter, analyser et ajuster ses actions.

Développer une dynamique collaborative au sein de l'équipe ou du réseau.

Intégrer l'amélioration continue comme pensée centrale du chef d'entreprise, pour assurer une évolution durable et progressive de son organisation personnel et/ou collective.

Modalités d'évaluation

Étude de pré admission sur les besoins et la connaissance du stagiaire sur le sujet.

Étude d'évaluation à chaud

Étude d'évaluation à froid

Exercices pratiques et/ou mise en situation

Accessibilité aux situations de handicap

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De

plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Durée et dates

Formation théorique et pratique 16 heures soit 2 jours de formation soit 16 heures de formation

Date de formation sur demande.



Délais d'inscription 14 jours avant le début de la formation.

TARIF

560 € TTC par stagiaire en inter entreprise présentiel

(Minimum 10 stagiaires, maximum 18)

Intra entreprise sur devis.

(Montant non assujettit à la TVA, article 261.4.4 du code général des impôts).

Lieu de la formation

Formation en distanciel

Les formations en distanciel sont de type synchrone collectif.

Contacts

- Yoann TRUWANT référent pédagogique, handicap et qualité au sein de ConnectoEvolution

Tel : 06 46 62 58 28

Mail : connectoevolution@gmail.com

- Justine MEHL en partenariat pour la gestion comptable

Tel : 06 76 48 58 48

Mail : justineconnecto@gmail.com

- Maxime TRUWANT en partenariat pour la gestion commercial

Tel : 07 62 44 91 96

Mail : maximeconnecto@gmail.com