

Cap'Réussite

Chefs d'entreprise,
améliorez radicalement
les performances de votre activité!



Cap'Réussite est un programme de «formation-action», pour les chefs d'entreprise, orienté performances, qui permet au dirigeant de maîtriser tous les leviers de son deuxième métier : celui de chef d'entreprise.

+ **Publics concernés :**

- + Dirigeants de TPE/PME
- + Professions libérales
- + Artistes, designers, graphistes
- + Porteurs de projets

+ **Objectifs pédagogiques :**

Structurer le développement de votre activité en passant par les étapes fondamentales : définir la vision et les objectifs prioritaires, mettre en place les indicateurs clés de performance, les stratégies commerciales...

Très souvent les dirigeants de TPE et les professions libérales sont des experts dans leur domaine d'activité mais ne disposent pas de toutes les connaissances nécessaires au développement de leur activité. Happés par le quotidien, travaillant sous pression et dans l'urgence, ils finissent par perdre de vue l'essentiel : pour réussir il faut prendre le temps de travailler SUR son entreprise et pas seulement DANS son entreprise.

Méthode et durée : 6 journées, tous les lundis pendant 6 semaines.

6 ateliers inter-entreprises où vous progressez en travaillant de manière très pratique sur votre activité.

Chaque session d'une journée apporte un contenu pédagogique et une prise de recul sur son activité.

Le début de l'atelier suivant est utilisé pour faire le point sur les résultats obtenus, les réussites et les obstacles rencontrés.

Cap'Réussite : programme détaillé.

Session 1 : Le profil DISC

Connaître et s'approprier le modèle DISC. Découvrir votre profil personnel : vos caractéristiques spécifiques, vos facteurs de motivation et de stress, vos talents particuliers et vos zones de vigilance, comment gagner en efficacité et mieux communiquer avec les autres.

Objectifs : Apprendre à mieux se connaître pour mieux communiquer et mieux interagir avec les autres. Comprendre les autres profils pour améliorer la relation.

Session 2 : Choisir le futur de votre activité

Comment définir la vision, la mission, la culture et les objectifs de son cabinet ou de son activité. Synthèse du diagnostic de votre activité.

Définir vos objectifs à moyen et court terme.

Objectifs : Ecrire la vision, la mission et les valeurs de votre cabinet/entreprise. Définir vos objectifs à 3 ans, 1 an. Définir la matrice SWOT.

Session 3 : Maîtriser vos finances

Savoir construire votre budget prévisionnel. Apprendre à maîtriser vos frais fixes et vos frais variables. Savoir calculer votre point mort. Établir vos prévisions de trésorerie.

Objectifs : Construire votre budget en tenant compte de vos charges fixes et variables, et votre plan de trésorerie. Définir le CA à réaliser en tenant compte de l'ensemble de vos charges. Suivre vos marges par dossier

Session 5 : Définir votre différenciation

Comprendre ce qu'est une Proposition Unique de Valeur et son intérêt pour votre activité. Exploiter vos différenciations par rapport à vos concurrents. Définir vos cibles et votre client idéal.

Objectifs : Ecrire votre PUV grâce au questionnaire en 7 étapes. Définir vos cibles. Définir votre positionnement.

Session 5 : L'entretien de vente

Comprendre l'entonnoir des ventes. Intégrer une dimension relationnelle aux fondamentaux de la vente.

Comprendre ses clients et s'adapter à chacun d'entre eux. Définir différentes stratégies en fonction de votre style et celui de votre client. Traiter les objections.

Objectifs : Écrire vos scripts de vente. Être à l'aise dans un entretien avec vos clients.

Session 6 : Elaborer votre développement marketing et commercial

Comprendre l'importance des 5 leviers pour développer son activité, choisir les bons leviers en fonction de sa stratégie commerciale.

Objectifs : Mesurer vos résultats sur les 5 leviers. Fixer vos objectifs d'amélioration sur chacun des 5 leviers. Choisir vos stratégies et décider comment vous allez les mettre en place facilement et à apprendre à mieux fidéliser clients.

Ce que disent nos clients...

*« Sophie est une professionnelle extrêmement engagée. Et elle vous le prouve dès le premier moment où vous la contactez! J'avais hâte de démarrer et je ne suis pas déçue. A mi-parcours, j'observe déjà un nombre de modifications significatives dans la manière d'aborder mon activité et ce, grâce à des outils justes et précis, une méthode très travaillée et un vrai accompagnement qui est un savant mélange entre exigence, fermeté, attention et bienveillance. Merci Sophie ! » **Marielle Durand, illustratrice.***

*« Je recommande sans hésitation les services de Sophie Letourneau. Les résultats sont immédiats grâce à une méthodologie sans faille. Le programme suivi avec Sophie vous permet de prendre une nouvelle position dans votre entreprise. Avec Sophie on analyse, on ouvre les yeux et on agit » **Stéphanie Gazel, DA, Gazel Design.***

*« J'ai suivi une formation complète qui m'a permis d'avoir une vision sur mon travail et de déterminer la direction que je devais prendre pour l'avenir. Avant, j'étais focalisée sur le graphisme, mais ce n'est que la partie « production » ! Les modules m'ont aidé à définir des priorités, à gérer mon temps, à créer une PUV, à comprendre mes interlocuteurs pour mieux les aborder, à planifier des objectifs réalisables trimestre par trimestre, à calculer ma rentabilité.... Sur le plan humain, Sophie dégage une énergie communicative qui est très stimulante » **Florence Le Maux, Directeur artistique***