



Programme

Formation « Boite à Outils »

De janvier à juillet 2022

HOPLA
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368



Mise à jour: novembre 2021



Sommaire

Informations pratiques page 3

Programme général de la formation « boîte à outils » Page 5

Programme détaillé des modules pouvant composer la formation « Boite à outils » Page 8

Prospection stratégique / marketing	Page 9
Prospection commerciale	Page 10
Communication	Page 13
Chiffres et budgets	Page 25
Les outils de l'entrepreneur	Page 26
Création d'entreprise	Page 29
Coaching et co-développement	Page 32

HOPLA
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368





Informations pratiques

HOPLA
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368





Contact

b.grunenwald@hopla.la

Taux
d'abandon
en cours de
formation,
en 2021:
0%

HOPLA
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368



Informations pratiques

Lieu

Hopla, 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE

- ☞ 2 salles de réunion à disposition, celle retenue pour la formation est indiquée systématiquement dans le mail de confirmation adressé au formateur et aux participants.
- ☞ Sauf information contraire, l'ensemble de nos modules de formation a lieu en présentiel.
- ☞ Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.
Notre référent handicap: Elodie BEYER – contact@hopla.la

Moyens techniques à disposition

Toutes nos salles sont équipées d'un vidéoprojecteur et d'un tableau blanc effaçable avec tous les outils nécessaires: marqueurs effaçables de différentes couleurs, éponge, magnets.
Les salles de formation sont modulables: tables et chaises peuvent être déplacées et réorganisées en fonction des besoins.

Nombre de stagiaires

Tous nos modules de formations, sauf mention contraire spécifiée dans le descriptif, sont ouverts pour 6 participants en présentiel, afin de garantir les conditions d'un véritable travail sur l'individu en adéquation avec ses attentes.
Tous nos modules de formations sont susceptibles d'être adaptés le jour même pour répondre parfaitement aux attentes des participants présents.

Des formateurs qualifiés

Tous les formateurs ont une double compétence

- ils ont une expérience significative comme formateurs ou ont été formés à la formation professionnelle pour adultes,
- ce sont des professionnels actifs dans le domaine de compétences transmises lors de la formation, ce qui implique qu'ils doivent nécessairement mettre à jour leurs compétences régulièrement

Le nom des formateurs est indiqué sur la fiche de présentation de chaque module de formation. La liste de leurs compétences est disponible sur demande auprès de HOPLA.



Programme général

de la formation « boîte à outils »

HOPLA
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368



6

FORMATION BOITE A OUTILS DU CREATEUR D'ENTREPRISE

Durée

Sur mesure:
entre 15h (5 demi-journées)
et 45h (15 demi-journées)

Résumé

Vous avez un projet de création d'entreprise? Vous vous sentez prêt à créer, mais il vous manque quelques compétences clairement identifiées (communication, prospection, etc.), afin de donner toutes les chances à votre projet? Composez votre formation « boîte à outils » sur mesure, en choisissant à l'aide d'un conseiller les formations courtes vous permettant d'acquérir les compétences qui vous font défaut.

Les objectifs

- A l'issue de la formation, l'entrepreneur stagiaire aura acquis les compétences qui lui faisaient défaut pour mener à bien son projet entrepreneurial.
- L'identification de ces compétences à acquérir (et des objectifs précis de la formation) est menée lors d'un entretien préalable à l'entrée en formation, lors duquel un diagnostic est établi autour des thématiques suivantes.
 - ✓ Positionnement stratégique: être capable de se positionner sur un marché concurrentiel, de connaître sa valeur ajoutée et de la promouvoir pour se différencier de la concurrence.
 - ✓ Communication: être capable de définir une stratégie de communication cohérente, et de développer les outils de communication pertinents pour faire connaître son activité.
 - ✓ Prospection: être capable de se présenter de façon courte et pertinente, de mettre en place un plan de prospection efficace en fonction de votre cible.
 - ✓ Outils: être capable de mettre en place les outils juridiques et informatiques nécessaires au développement de son activité.
 - ✓ Chiffres: être capable d'anticiper les charges à payer, de construire et suivre son budget prévisionnel, de mettre en place les tableaux de bord utiles pour son activité.
 - ✓ Création: être capable de comprendre les différents statuts juridiques possibles pour son activité, et leurs implications sociales / fiscales / comptables.

A qui s'adresse la formation?

Cette Formation « Boîte à outils » est ouverte à toute personne souhaitant compléter sa « boîte à outils » de compétences entrepreneuriales.

Un entretien de positionnement préalable à la permet de dresser un diagnostic des compétences à acquérir, et de construire un programme de formation sur-mesure permettant une progression pédagogique cohérente.

Cet entretien permet également d'envisager avec les personnes en situation de handicap, les éventuels ajustements à apporter à la formation pour que celle-ci se déroule dans les meilleures conditions possibles pour le stagiaire.



Méthode pédagogique

- La formation « boîte à outils » est composée d'un ensemble de formations courtes sur les thématiques choisies par l'entrepreneur, et validées par le conseiller de HOPLA.
- Les temps de formation courts sont mis en place en présentiel, en petits groupes (6 personnes maximum), ce qui permet aux formateurs de s'appuyer sur l'expérience de terrain vécue au quotidien par les stagiaires-entrepreneurs. Les entretiens préalables à la formation permettent de s'assurer que les groupes sont composés de stagiaires-entrepreneurs rencontrant les mêmes problématiques. Il s'agit d'un prérequis pour que la formation soit efficace pour chacun.
- Les temps de formation s'organisent dans une ambiance de confiance et d'authenticité et requièrent l'engagement personnel de chaque participant.



Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise bien abouti ou avoir déjà créé l'entreprise
- Être accompagné (ou avoir été accompagné) individuellement dans le cadre de la création
- Suivre les différentes étapes suivantes: entretien de positionnement validant le programme de formation / établissement d'une convention de formation / instruction du dossier de demande de financement (CPF, OPCO ou financement personnel)

Dates, horaires et délais

- Les entrées et sorties en formation sont permanentes.
- La durée de la formation et les dates de formation sont établies lors de l'entretien de positionnement.
- Pour mobiliser du CPF, un délai incompressible de 3 semaines doit être pris en compte entre l'inscription et le début de la formation

Lieu

- La formation a lieu dans les locaux de HOPLA
- 48, rue Franklin – 68200 Mulhouse (1^{er} étage)

Prix

- 70€ par demi-journée de formation.
- Sur cette base, un devis précis est établi pour chaque stagiaire-entrepreneur après le diagnostic de ses besoins et la définition du programme de formation sur-mesure, identifiant clairement les modules de formation composant la formation « boîte à outils » de l'entrepreneur.

HOPLA
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368
Mise à jour: decembre 2021

FORMATION

BOITE A OUTILS DU CREATEUR D'ENTREPRISE

Les formateurs – entretien de positionnement

- Noëlle BAELE

Les formateurs – formation collective

Positionnement stratégique

- Sophie FRANTZ

Communication

- Capudine CARROT
- Julie FRIEDRICH
- Laura HAAS
- Camille LEROGNON
- Monique LEVY SCHEYEN
- Solène NOEL DUPONT
- Francisco PIUZZI
- Adrien VIOL

Prospection commerciale

- Monique LEVY SCHEYEN
- Laurent DOLCI

Les outils du créateur

- Mathieu SCHAEFFER
- Yasmine HANK

Préparation à la création d'entreprise

- Dominique WADEL
- Jérôme ILTIS

Coaching et intelligence collective

- Marièle GISSINGER
- Sophie FRANTZ
- Monique MISLIN

Formation de formateurs

- Monique MISLIN
- Rémy BARB
- Thomas GAZA JACQUEMIN

Compta, budgets et chiffres

- Jérôme ILTIS

Procédures administratives

Avant la formation

- Entretien de positionnement
- Evaluation des compétences en début de formation
- Etablissement des documents contractuels (convention de formation / programme de formation personnalisé)
- Remise du livret d'accueil, du règlement intérieur

Durant la formation

- Un recueil des attentes des stagiaires-entrepreneurs est réalisé avant chaque formation courte.
- Une évaluation des compétences des stagiaires-entrepreneurs est réalisée au début de chaque formation courte, puis en fin de chaque formation courte, afin d'évaluer la progression.
- Un questionnaire de satisfaction à chaud est à remplir en fin de chaque formation courte.

En fin de formation

- Un questionnaire de satisfaction à froid est à remplir en fin de formation.



Programme sur mesure

construit en choisissant un ensemble de formations courtes parmi celles figurant dans le programme complet de formations courtes de HOPLA.

Par exemple:

- Positionner son offre
- Communiquer via les réseaux sociaux
- Les clés d'une communication réussie
- Photographier ses produits pour les valoriser sur internet
- Communiquer via Facebook
- Communiquer via Instagram
- Optimiser sa présence sur LinkedIn
- Rédaction de contenus: le choix des mots pour vos outils de communication
- Communiquer via la presse
- Imaginer et structurer mon futur site web
- Le référencement de mon site internet
- Se présenter en deux minutes
- Prendre la parole en public
- Apprendre à réseauter
- Les aides à la création d'entreprise
- Quel statut juridique choisir pour mon entreprise?
- Bonnes pratiques informatiques du chef d'entreprise
- Logiciels libres
- Mails et newsletters
- Conditions générales de vente et contrats de prestation: mes bons outils juridiques
- Budget prévisionnel et plan de trésorerie
- Bien préparer la création de ma microentreprise
- Etc. (liste complète disponible sur le site www.hopla.la)

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021



Programme détaillé

de tous les modules
pouvant composer la formation
« boîte à outils »

HOPLA
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368



9

Positionner son offre Thématique: positionner son offre

Durée

7h

Appréciation*

100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Date et heure

- 14/02, 9h-17h
- 21/03, 9h-17h
- 25/04, 9h-17h
- 30/05, 9h-17h
- 04/07, 9h-17h

Résumé

Une journée de réflexion individuelle et collective, en petit groupe, à suivre en début de parcours en couveuse, pour positionner le plus précisément possible votre offre.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Apporter une réflexion sur son offre de services, le lien avec sa cible et sa politique tarifaire.
- Réfléchir sur les valeurs que l'on souhaite transmettre.
- Réfléchir sur l'impact de ces valeurs dans la communication / les outils de communication.
- Sur base de ces différents éléments, travailler sur un premier plan d'actions d'expérimentation de l'offre pour les semaines à venir. (Obj : tester concrètement pour valider / faire évoluer son offre ...)



A qui s'adresse le module de formation?

- Pour les entrepreneurs en début de parcours
- Ou pour ceux souhaitant changer leur positionnement.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.

Méthode pédagogique

- Utilisation d'un support avec des temps d'informations descendants autour de concepts marketing et entrepreneuriaux.
- Transmission de sources utiles pour aller plus loin dans certaines réflexions.
- Grâce à des temps d'introspection, les participants répondent à différentes questions par rapport à leur activité.
- Par des temps d'échanges collectifs, partage d'idées et bonnes pratiques.
- Etudes de cas, exemples de stratégies adaptés à la discussion en cours.
- Les participants repartent avec le support PPT de la formation.

Formatrice

- Sophie FRANTZ (Co-Marketons)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Présentation du déroulé de la journée et de l'animateur. Inclusion participants, autour du thème de la créativité et du lâcher prise.
- Exercice de présentation de son activité + des fiertés et des blocages.
- Travail autour du CANVA de l'offre
 - ✓ Explications
 - ✓ Réalisation pour chaque activité de leur canva de l'Offre
 - ✓ Restitution et coaching pour identifier les points d'amélioration
- Travail autour de la POSTURE de l'entrepreneur
 - ✓ L'architecte Vs L'Artisan .
 - ✓ Le plan de 90 jours: explications, réalisation d'un plan personnel, feedbacks
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

10

Je prends la parole en public Thématique: prospection commerciale

Durée

8 h

Appréciation*

97,5%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Date et heure

Partie 1: 06/05, 14h-18h

Partie 2: 13/05, 14h-18h

Résumé

Ce module de formation a pour vocation initiale d' apprendre à maîtriser les techniques de prise de parole en public. D'acquérir la maîtrise de soi et de parler avec aisance. Apprendre également les règles de base de la communication: les obstacles, le verbal, le non-verbal. Puis, se connaître pour bien communiquer et pour gérer son trac. Enfin, présentation d'un "discours" par chacun en fin de module de formation.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de comprendre les outils lui permettant de

- Prendre la parole en toute circonstance, clairement, avec autorité et tonicité, grâce à une attaque sonore appropriée;
- Résister aux emportements ou aux engourdissements, affirmer ses idées...
- Ecouter son interlocuteur,
- Etre conscient du rôle que l'on joue, percevoir sa propre énergie et celle des autres, se faire confiance et faire confiance à l'autre.

A qui s'adresse le module de formation?

Tout entrepreneur souhaitant améliorer sa prise de parole en public.

Prérequis

Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.

Méthode pédagogique

- Cette formation se présente sous la forme d'une séance interactive entre les stagiaires et le formateur sous forme d'exercices et jeux "théâtralisés" d'une part et, et de débats théoriques autour du thème abordé d'autre part.
- Des fiches de synthèses seront remises en fin de formation à chaque stagiaire.
- Les stagiaires présenteront également un texte "Prise de parole" dit par chaque stagiaire "en direct" avec application des règles et contraintes apprises.

Formateur

- Laurent DOLCI (comédien et formateur)



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Exercices sur les bases de la relaxation et de la concentration
- Séquence théorique sur « qu'est-ce-que la prise de parole en public », son déroulement, les problèmes rencontrés par le locuteur avec applications concrètes: présenter un texte oralement.
- Exercices sur le langage et la communication (exprimer ou non sa pensée, son émotion, ses sentiments...).
- Appréhender l'art de l'improvisation, avec applications concrètes de chacun.

Savoir gérer ses acquis pour les prochaines interventions en public –Les clés pour l'entraînement personnel.
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

11

Convaincre en 2 mn Thématique: prospection commerciale

Durée

3h15

Dates et heure

18/01, 9h-12h15

19/04, 9h-12h15

Appréciation*

100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Il s'agit de savoir se présenter, soi-même et son activité, en deux minutes, avec l'objectif d'intéresser son interlocuteur et lui donner envie de faire appel à vous pour un travail, une mission, ou simplement un devis ou une recommandation.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Présenter son offre ou ses services simplement et clairement.
- Se présenter rapidement et spontanément.
- Améliorer son argumentation commerciale à l'oral.
- Gagner en confiance.
- Bénéficier des retours bienveillants des participants et de la formatrice.



A qui s'adresse le module de formation?

A tous les entrepreneurs souhaitant améliorer leur « pitch » de présentation.

Prérequis

Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.

Méthode pédagogique

- Module de formation participatif où chacun se présente et prend la parole à tour de rôle
- Présentations suivies des avis bienveillants et constructifs des autres stagiaires
- Synthèses, cadrages et conseils permanents de la formatrice.
- A l'issue du module de formation, les entrepreneurs-stagiaires disposeront d'un pitch de présentation précis et percutant.

Formatrice

- Monique LEVY SCHEYEN (Mo&Co)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Présentation du « pitch elevator »
- Exercice pratique : présentation de chacun en 2 minutes. Feedbacks
- Temps de réflexion : les stagiaires préparent une deuxième présentation en tenant compte des conseils
- Deuxième tour de table avec présentation améliorée de chacun en 2 min Feedbacks
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

1 Se constituer un réseau pour 2 faire rayonner son activité

Thématique: prospection commerciale

Durée

3h15

Appréciation*

98,33%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Dates et heure

08/03, 9h-12h15

Résumé

Entreprendre, vous pensiez que ça se faisait seul, envers et contre tout? Il existe une image très tenace- et tout aussi erronée- de l'entrepreneur « qui se fait tout seul »...

Pourtant, une des clés de la réussite se situe dans la connaissance de son environnement professionnel et dans la force de son réseau.

Ce module a pour but de vous apporter le savoir-faire et le savoir-être pour se constituer un réseau, aller à la rencontre d'autres professionnels, entretenir ce réseau, puis enfin rayonner grâce à lui.

Bonne nouvelle: tout cela s'apprend.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable...

- D'identifier l'intérêt et les techniques pour se constituer un réseau professionnel.
- D'adapter des méthodes de savoir-faire à sa propre personnalité
- De s'exercer à travailler sur sa confiance en soi et en son projet

A qui s'adresse le module de formation?

A tous les entrepreneurs.

Prérequis

Il est conseillé d'avoir suivi le module « Les clés d'une communication réussie ».

Méthode pédagogique

Le module de formation est partagé entre une partie théorique avec des apports de notions, de méthodes; et une partie pratique comprenant un exercice de *pitch elevator* et des échanges entre les participants.

Formatrice

Laura HAAS (Studio Créagi – Artenréel)



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quiz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation

Partie 1: Découvrir

- Qu'est-ce qu'un réseau professionnel?
- A quoi cela peut-il vous servir?

Partie 2: Les étapes

- Avoir le bon esprit.
- Se fixer des objectifs.
- Le savoir-être pour réseauter.
- Le savoir-faire pour réseauter.

Partie 3: Et ensuite?

- L'après réseautage.
- Les bons outils du réseautage.

- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

13 Maîtriser l'usage de Facebook

Thématique: Communiquer

Durée

3h15

Appréciation*

96%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Date et heure

21/02, 9h-12h15

Résumé

Qu'ont en rapport Facebook, Instagram, WhatsApp ou Messenger? 2,45 milliards de personnes les utilisent chaque jour* et surtout,, Toutes ces applications appartiennent à Facebook. 5 comptes se créent en moyenne par seconde, 300 millions de photos sont publiées chaque jour et 8 milliards de vidéos sont vues dans le même temps: on pourrait croire qu'avoir un compte Facebook est aussi banal qu'avoir un numéro de téléphone ou une adresse mail,, Mais ce serait négliger les 16 ans d'évolution du réseau, Aujourd'hui Facebook est une plateforme riche et complexe, où les possibilités sont considérables.

Commençons par le début: la maîtrise de son compte Facebook.

* source: Facebook, Visactu

Les objectifs

- A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable...
- D'identifier les éléments importants pour se repérer dans Facebook.
- D'utiliser les principales fonctionnalités du compte Facebook.
- De choisir la méthode la mieux adaptée pour sécuriser son compte.



A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse à tous les entrepreneurs qui souhaitent développer leur activité via Facebook et qui ne maîtrisent pas ce réseau (sans compte ou avec un compte inactif)

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur et venir avec pour participer à ce module de formation.
- Avoir assisté aux modules « Les clés d'une communication réussie » et « Communiquer sur réseaux et médias sociaux ».

Méthode pédagogique

Le module de formation alternera entre une approche démonstrative, pour présenter aux apprenants les fonctionnalités du réseau et des exercices où les participants seront encouragés à créer du contenu.

Formatrices*

(*en fonction de leurs disponibilités)

- Laura HAAS (Studio Créagi – Artenréel)
- Solène NOEL DUPONT (Graphisme-Facilitation graphique- Artenréel)

Programme

- Accueil des participants
- Présentation du programme et du cadre du module
- Tour de table des attentes des participants

Partie 1: Bien démarrer

- La petite histoire de Facebook
- Ouvrir son premier compte
- Comprendre l'interface

Partie 2: Approfondir

- Se faire des ami.e.s4
- Rédiger une publication
- Administrer son profil Facebook

Partie 3: Aller plus loin

- Gérer l'agressivité: bloquer et masquer
- Gérer sa sécurité et la confidentialité du compte
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

14 Créer son identité visuelle

Thématique: Communiquer

Durée
2h15

Appréciation*
93,3%

*Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Date et heure
Reste à définir

Résumé

Choisir son identité visuelle pour la décliner ensuite sur ses supports de communication afin d'avoir une communication visuelle cohérente et harmonieuse.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Comprendre l'importance d'avoir une identité visuelle cohérente quand on est entrepreneur et dès le début de son activité.
- Comprendre pourquoi un logo seul ne suffit pas.
- Connaître les principes de base pour créer soi-même son identité visuelle.
- Connaître les notions d'image de marque, de stratégie de marque, d'identité de marque et d'identité visuelle.
- Être capable d'identifier les outils & les ressources utiles pour sa communication visuelle.



A qui s'adresse le module de formation?

Ce module de formation s'adresse aux entrepreneurs qui souhaitent créer leur identité visuelle.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Avoir une vision précise de son offre de produits / de services / de sa cible de clientèle / des valeurs à transmettre

Méthode pédagogique

- Support pédagogique utilisé: présentation PowerPoint
- Supports pédagogique remis en fin de séance : liste des outils & ressources visuelles gratuites + Ebook de palettes de couleurs classées par adjectifs

Formatrice

- Camille LEROGNON (Graphiste)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Première partie - Pourquoi avoir une identité visuelle ?
 - a) Définitions
 - b) Le rôle de votre identité visuelle
- Deuxième partie - Créer les bases de votre identité visuelle
 - a) Définir l'univers de votre identité visuelle
 - b) Créer votre palette de couleurs
 - c) Choisir ses polices de caractères
- Troisième partie - Pour aller plus loin
 - a) Le logo
 - b) L'ambiance photographique
 - c) Conseils pour vos supports de communication
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

15 Créer et utiliser une page Facebook

Thématique: Communiquer

Durée

3h15

Appréciation*

97,1%

Date et heure

21/02, 14h-17h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

En 2022, Facebook est un réseau social toujours particulièrement prospère: 2,89 milliards de personnes l'utilisent chaque mois dans le monde, dont 28,5 millions en France, pour un total de 85,96 milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel.

Il est vrai que les Pages Facebook et tous les services associés attirent particulièrement les annonceurs, les marques et les entrepreneurs. Ils y trouvent un moyen de partager des informations à des publics qui « boudent » les relais traditionnels, ou même de compléter l'information donnée par ces mêmes relais.

Les conditions d'utilisation des ces pages ont toutefois nettement changé au cours des dernières années. Pour exploiter pleinement cet instrument, il est nécessaire d'en maîtriser les différentes strates d'outils.

Les objectifs

- A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable...
- D'expliquer les principaux intérêts d'une page Facebook aujourd'hui.
- De distinguer les différentes manières d'utiliser et de communiquer via sa page.
- D'utiliser un outil de création pour enrichir le contenu de sa page.

A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse aux entrepreneurs qui souhaitent créer une page Facebook pour leurs activités.

Prérequis

Avoir assisté aux modules "Les clés d'une communication réussie" et "Communiquer sur réseaux et médias sociaux".
Avoir assisté au module "Maîtriser l'usage de Facebook" ou à minima déjà savoir se servir de son compte Facebook personnel.

Méthode pédagogique

Le module alternera entre une approche théorique et démonstrative, pour présenter aux apprenants les fonctionnalités du réseau; des exemples pertinents pour leur projet; et des exercices où les participants seront encouragés à créer du contenu.

Fomatrices*

(*en fonction de leurs disponibilités)

- Laura HAAS (Studio Créagi – Artenréel)
- Solène NOEL DUPONT (Graphisme-Facilitation graphique- Artenréel)



Programme

- Accueil des participants
- Présentation du programme et du cadre du module
- Tour de table des attentes des participants

Partie 1: Comprendre

- Où en est l'attractivité de Facebook?
- Introduction à la page Facebook: un outil central

Partie 2: Communiquer

- Créer sa page et compléter son profil
- Comment animer sa page Facebook: les bonnes pratiques

Partie 3: Aller plus loin

- Utiliser des outils de création
- Introduction à la publicité Facebook

- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

6

Rédaction de contenus: trouver les bons mots

Thématique: Communiquer

Durée

3h15

Appréciation*

96%

Date et heure

25/03, 9h-12h15
20/06, 14h-17h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Trouver les mots justes pour décrire son univers, parler de soi, de son activité et se vendre ne sont pas toujours évidents. A partir d'explications simples, d'une initiation à l'écriture journalistique, les participants améliorent leur textes et finalisent la rédaction de leurs documents de communication. Un module de formation à la fois théorique et pratique, avec une grande place laissée aux partages d'idées et aux discussions.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Ecrire court, clair et concis pour gagner en fluidité et devenir compréhensible par son lectorat.
- Exprimer savoir-faire et savoir-être par ses mots, qu'il s'agisse de pages Web, d'articles de blog, de dépliants, tracts, plaquettes, courriers, etc.
- Trouver son style, les bonnes formules et le vocabulaire adéquat.

A qui s'adresse le module de formation?

- Le module de formation s'adresse prioritairement aux entrepreneurs qui sont au début de leur parcours de création, lors de l'élaboration de leurs outils de communication.
- Il est possible cependant de suivre le module de formation à tout moment, pour prendre du recul par rapport à ses pratiques et habitudes de communication, recadrer et améliorer ses productions écrites, web et print.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Chaque participant devra venir avec un texte "en chantier ». Le module de formation servira à finaliser ce document.

Méthode pédagogique

- Transmission active, participative et théorique.
- En fonction des attentes de chacun, le contenu est adapté pour que chaque participant reparte avec son texte, adapté à son activité, à ses clients et à ses supports de communication.
- Chacun reçoit un récapitulatif théorique et une fiche pratique pour la mise en oeuvre d'écrits ciblés et efficaces.

Formatrice

- Julie FRIEDRICH (Rédactrice de contenus)



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Présentation en 3 adjectifs et 3 verbes : chaque stagiaire prend la parole + explications, compléments
- Un message d'un émetteur vers un récepteur: importance du fond et de la forme
 - ✓ Apports théoriques
 - ✓ Exemples
- Temps participatif : lectures croisées.
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

17 Les clés d'une communication réussie

Thématique: Communiquer

Durée

3h15

Appréciation*

87,5%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Date et heure

25/01, 9h-12h15

15/04, 9h-12h15

Résumé

Le monde de la communication est foisonnant et les solutions pour vous développer sont nombreuses. Les pièges aussi. A la question « Comment faire pour trouver mes premiers clients? », il existe de nombreuses réponses...que vous avez en main pour la plupart. Il suffit d'un coup de pouce et de bien réfléchir à toutes les dimensions de votre activité. Cet module de formation vous permet de prendre du recul sur la dimension stratégique de votre projet, pour développer votre vision à long terme. Ce qui facilitera, à court terme, votre prise de décision sur les supports à créer (dépliant, réseaux sociaux, site internet...), l'argent ou le temps à investir.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Comprendre l'importance d'une stratégie et les principes de base de la communication.
- Bien investir dans ses supports et choisir ses prestataires.
- Respecter les différentes lois liées à la communication.

A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse à tous les entrepreneurs qui démarrent leur communication.

Prérequis

Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.

Méthode pédagogique

- Le module de formation propose principalement un apport théorique basé sur des données chiffrées.
- Les apports théoriques sont illustrés par des exemples
- Des outils sont présentés et proposés aux entrepreneurs-stagiaires
- Les entrepreneurs stagiaires bénéficient également des retours d'expériences de la formatrice

Formatrice

- Laura HAAS (Studio Créagi – Artenrée)



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Partie 1: Comprendre
 - ✓ Qu'est-ce que la communication?
 - ✓ 6 étapes pour une communication réussie
 - ✓ L'importance du positionnement
- Partie 2: S'investir
 - ✓ La règle des 3C
 - ✓ Choisir ses supports: fiches d'identités
 - ✓ Quels sont les métiers de la communication et comment choisir un prestataire?
- Partie 3: Se protéger
 - ✓ Les mentions légales pour vos supports
 - ✓ Le droit à l'image et le droit d'auteur
 - ✓ Règlement général sur la protection des données
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

18 Communiquer via les réseaux sociaux et médias sociaux

Thématique: Communiquer

Durée

3h15

Appréciation*

100%

Date et heure

05/04, 9h-12h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Les usages sur les réseaux et médias sociaux évoluent très rapidement. Alors qu'il y a quelques années on parlait de Facebook et Twitter, de « génération Y », on entend de nouveaux termes comme « stories », Snapchat ou Tik Tok... Beaucoup d'entrepreneurs se sentent obligés de s'investir sur les réseaux sans savoir:

- Le (s)quel(s) sont pertinents pour son activité? Ses publics?
- S'il y a des codes particuliers à connaître
- Le temps et l'argent que cela peut nécessiter.

Sources de potentiels bénéfiques, les réseaux sociaux nécessitent de partir sur un bon pied grâce à cet module de formation!

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Reconnaître l'impact des réseaux sociaux sur la communication et comprendre l'importance de les intégrer dans une stratégie marketing.
- Identifier les réseaux sociaux utiles à son activité.
- D'éviter les dérives et d'adopter les bons réflexes de communication.



A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse aux entrepreneurs qui s'interrogent sur la pertinence pour leur activité d'une présence sur les réseaux et médias sociaux.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Il est recommandé d'avoir participé au module de formation « Les clés d'une communication réussie ».

Méthode pédagogique

Le module de formation propose des apports théoriques basés sur des données chiffrées, des méthodes, du vocabulaire, des exemples et des partages d'expérience entre les participants.

Formatrice

- Laura HAAS (Studio Créagi - Artenréel)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Partie 1: Comprendre
 - ✓ Qu'est-ce qu'un média social?
 - ✓ Panorama des réseaux sociaux aujourd'hui
 - ✓ Vocabulaire des réseaux sociaux et du social marketing.
- Partie 2: S'investir
 - ✓ Quel(s) réseau(x) pour mon projet?
 - ✓ Quelques outils pratiques.
- Partie 3: Se protéger
 - ✓ Qu'est-ce qu'un BadBuzz?
 - ✓ Eviter et gérer les dérives.
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

19

Découvrir Instagram Thématique: Communiquer

Durée

3h15

Appréciation*

Date et heure

26/04, 9h-12h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Attirant les jeunes publics qui fuient littéralement Facebook, inspirant, facile à utiliser, Instagram a vu sa croissance s'accroître ces dernières années au point de dépasser aujourd'hui plus d'1,386 milliards d'utilisateurs actifs mensuels*.

Pour les entrepreneurs, ce réseau social demande toutefois un peu d'implication et de créativité pour être parfaitement maîtrisé: usage principal du smartphone, filtres, stories, hashtags, REELS...Les outils à maîtriser sont nombreux de même que les raisons de se lancer sur cette plateforme.

*source: Blog du Modérateur-novembre 2021

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Localiser les différentes fonctionnalités d'Instagram.
- Comprendre les problématiques liées à ce réseau.
- Concevoir et adapter des publications pour le fil d'actualité et pour les stories.



A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse aux entrepreneurs qui souhaitent se lancer sur Instagram (sans compte ou avec un compte inactif).

Prérequis

Avoir assisté aux modules "Les clés d'une communication réussie" et "Communiquer sur réseaux et médias sociaux". Être à l'aise dans l'usage de son smartphone (installation d'applications, prise de photos). Télécharger l'application avant et créer le compte à partir de l'email ou du numéro de téléphone

Méthode pédagogique

Le module de formation alternera entre une approche démonstrative, pour présenter aux apprenants les fonctionnalités du réseau, et des exercices où les participants seront encouragés à créer du contenu.

Formatrice

- Laura HAAS (Studio Créagi - Artenréel)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Partie 1: Découvrir
 - ✓ Instagram en quelques chiffres.
 - ✓ Se repérer dans l'interface.
- Partie 2: Utiliser
 - ✓ Comment optimiser son profil et créer un mur inspirant?
 - ✓ Publier des photographies ou vidéos sur son mur.
 - ✓ Utiliser les fonctionnalités de la story.
 - ✓ Découvrir le principe des REELS.
- Partie 3: Encadrer
 - ✓ Signaler: les faux comptes, les hatters...
 - ✓ Possibilité de comptes restreints et bloqués.
 - ✓ Respecter le patrimoine et sensibiliser.
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

20

Photographier mes produits pour les valoriser sur internet

Parties 1 et 2

Thématique: Communiquer

Durée

2X 3h = 6h

Date et heure

14/03, 9h-12h

11/04, 9h-12h



Appréciation*

100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Apprendre à mettre en valeur les produits/locaux/image/créations par la photographie pour promouvoir l'activité

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Réaliser des photographies exploitables.
- Comprendre les notions de bases de la photographie et développer son regard photographique.
- Apprivoiser son outil photographique.
- Choisir les accessoires photographiques adéquats.
- Réaliser ses propres photos.

A qui s'adresse le module de formation?

Module de formation destiné aux entrepreneurs souhaitant mettre en valeur leurs produits, leurs créations ou leur activité par le biais de la photographie, pour toutes publications (papier, web, réseaux sociaux, etc...)

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Disposer d'un moyen de prises de vues photographiques (au minimum un smartphone).
- Pour la 2ème partie, avoir obligatoirement suivi la 1ère partie.
- Envoyer des photos d'exemple avant le premier module de formation, et apporter des objets/créations pour la 2ème partie.

Formateur

- Adrien VIOL (Hadrien Photographie)

Programme

1ère partie

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Apports théoriques:
 - ✓ Sur la destination des photos
 - ✓ Sur les différents formats et résolution
 - ✓ Sur les avantages et inconvénients des différents outils photographiques (smartphone, appareil compact, bridge, reflex)
 - ✓ Sur certaines notions de base de la composition: cadrage, styles
 - ✓ Sur la question de l'exposition (relation entre ouverture/vitesse/sensibilité)
- Présentation de différents accessoires bon marché, astuces; comment réaliser à moindre coût un mini-studio
- Séance d'analyse/critique des photos apportées par les stagiaires, conseils d'amélioration



Méthode pédagogique

- Présentation PowerPoint (envoyée par mail aux participants en fin de module).
- Fichiers photographiques d'exemples fournis par le formateur.
- Fichiers photographiques d'exemples fournis par les participants.
- Mini-studio de prise de vues en matériaux recyclés avec un éclairage approprié.
- Fiches techniques des différents formats photo, gabarits pour les réseaux sociaux.

2ème partie

- Tour de table pour échanger sur les essais pratiques de chacun depuis la 1ère partie. Réponses aux questions concernant la 1ère partie (théorie, formats, technique)
- Séance d'analyse/critique des photos apportées par les stagiaires et réalisées après la 1ère partie, correction de la pratique et conseils d'amélioration
- Prise en main de l'appareil photo du stagiaire, explication des différents réglages, paramétrage de base pour une pratique sûre et efficace
- Mise en place du mini-studio et de son éclairage, positionnement des objets apportés par les stagiaires, prises de vues avec affichage en direct sur écran avec vidéoprojecteur, conseils d'amélioration
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

21

Communiquer via la presse

Thématique: Communiquer

Durée

3h15

Appréciation*

90%

Date et heure

17/05, 9h-12h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

En menant une opération de relations presse, on peut beaucoup gagner en visibilité et en notoriété, une stratégie de communication très utile en période de lancement de son activité.

Le module de formation permettra d'apprendre comment contacter les journalistes pour essayer d'obtenir, gratuitement, un article, une interview ou un reportage dans la presse (écrite, radio, TV, web).

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Mener une opération de relations presse réussie
- Comprendre le travail des journalistes.
- Contacter un journaliste.
- Mettre en œuvre chaque étape de l'opération en l'optimisant.



A qui s'adresse le module de formation?

A tous les entrepreneurs.

Prérequis

Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.

Méthode pédagogique

- Module de formation participatif où chacun donne son projet en exemple.
- Apports théoriques: fiches thématiques remises au cours du module de formation en fonction du sujet abordé.
- Exercice pratique: rédaction d'un communiqué de presse amorcé par chacun, selon l'angle choisi.
- Echanges entre stagiaires encouragés.

Formatrice

- Monique LEVY SCHEYEN (Mo&Co – Communication et relations presse)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Introduction aux relations presse
 - ✓ Principe, avantages et limites
 - ✓ Constitution d'un fichier presse
 - ✓ Règles du communiqué de presse
- Rédaction
 - ✓ Rencontre de presse, invitation
 - ✓ Envoi des mails, suivi et relance
 - ✓ Retro-planning
 - ✓ Optimisation des retombées presse.
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

22

Référencer mon site web

Thématique: Communiquer

Durée

2h45

Appréciation*

100%

Date et heure

04/04, 10h30-12h45

14/06, 10h30-12h45

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Le référencement est un sujet incontournable pour un entrepreneur qui veut créer ou qui a déjà son site internet.

Le référencement est souvent associé aux mots clés, mais il y a beaucoup plus d'éléments à prendre en compte si l'on veut assurer un bon référencement à son site: les images, la structure du site, la vitesse, l'adaptation pour les tablettes et les téléphones portables etc...

Ce module de formation introduit l'importance du référencement, et donne des explications de base sur son fonctionnement.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Comprendre comment fonctionne le référencement d'un site web dans les outils de recherche.
- Comprendre ce qu'il est possible de faire gratuitement pour améliorer ce référencement.
- Découvrir certains outils payants de référencement et leur fonctionnement.

A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse à tous les entrepreneurs qui souhaitent développer un site web ou qui ont déjà un site et qui souhaitent améliorer son référencement

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Avoir un site internet (pour améliorer le référencement) ou être dans l'étape de création du site internet (pour prendre en compte le référencement lors de la création).

Méthode pédagogique

- Approche théorique sur base d'une présentation PowerPoint, remise aux stagiaires en fin de séance.
- Nombreux exemples de mots clés à utiliser.

Formateur

- Francisco PIUZZI (Web&Graph)



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- C'est quoi, le référencement ?
 - ✓ Les Mots clés
 - ✓ Les Structures (site et articles)
 - ✓ Les Images
 - ✓ Technical SEO
 - ✓ Référencement local
- Comment améliorer gratuitement le référencement de son site?
- Les outils payants pour améliorer le référencement
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

23 Imaginer et structurer mon futur site web

Thématique: Communiquer

Durée

2h45

Appréciation*

100%

Date et heure

07/03, 10h30-12h45

10/05, 10h30-12h45

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Le module de formation s'adresse à tous les entrepreneurs qui souhaitent développer un site web ou passer par un prestataire pour réaliser un site web pour leur activité. Il reprend toutes les questions qu'il est essentiel de se poser avant de se lancer. Il offre des bases de réflexions.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Analyser le contexte avant de se lancer (nom de domaine, hébergement, charte graphique, etc.).
- Définir l'objectif du site internet et la structure qui sera la plus pertinente pour atteindre cet objectif.
- Comprendre les bases du référencement.
- Comprendre les enjeux liés à la sécurité, aux mises à jour et à l'adaptation du site web aux autres supports de communication.
- Acquérir quelques notions sur l'analyse des données de votre site internet.



A qui s'adresse le module de formation?

- Aux entrepreneurs qui n'ont pas de site internet et aimeraient en avoir un.
- Aux personnes qui ont commencé leur site et n'arrivent pas à avancer.
- Aux entrepreneurs qui vont faire leur site avec un prestataire et aimeraient comprendre les éléments à prendre en compte pour le créer.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Avoir une idée du "buyer persona" (client idéal) et les services à proposer.

Méthode pédagogique

- Apports théoriques sur base d'une présentation PowerPoint transmise aux stagiaires en fin de séance.
- Illustrations des propose sur base d'exemples de sites existants pour mettre en lumière les bonnes /mauvaises pratiques

Formateur

- Francisco PIUZZI (Web&Graph)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Un site web: Pour quoi et pour qui ?
- Domaine & hébergement
- Les types de site web
- Le référencement
- Sécurité & Maintenance
- Analyser votre site web
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

24

LinkedIn Thématique: Communiquer

Durée

3h15

Appréciation*

90%

Date et heure

29/04, 9h-12h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Les réseaux sociaux sont incontournables pour un business en 2021. Généralement nous les utilisons pour communiquer avec nos clients, promouvoir nos produits/services, mais sur le réseau social LinkedIn, le concept est différent.

LinkedIn est un réseau social considéré comme « B to B », il est utilisé pour prospecter, véhiculer des messages institutionnels positifs, déposer une annonce d'emploi ou de partenariat et fidéliser ses partenaires.

Vous allez apprendre à créer techniquement un profil personnel et une page entreprise puis à jongler entre les 2.

LinkedIn propose une multitude d'outils sur sa plateforme, nous allons les découvrir et apprendre leurs fonctionnalités de base.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Créer techniquement un profil personnel et une page entreprise, puis être capable de jongler entre les 2.
- Utiliser tous les outils que LinkedIn met à disposition sur sa plateforme
- Communiquer efficacement sur LinkedIn (taille de visuel, format de publication, fréquence de publication, outils)
- Se constituer un réseau et réseauter quotidiennement.



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Petite introduction théorique
- Comment créer un profil personnel et une page entreprise?
- Comment avoir un profil LinkedIn qui déchire ?
- Quels sont les outils que LinkedIn met à ma disposition ?
- Comment communiquer efficacement sur LinkedIn ?
- Temps de question/réponse
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse à des entrepreneur(e)s à n'importe quel moment du parcours de la création de l'activité. Le mieux est de participer à ce module de formation avant le lancement de toute activité, mais il n'est jamais trop tard !

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Apporter un outil de travail informatique (ordinateur ou tablette).

Méthode pédagogique

- Pour découvrir comment fonctionne un réseau, rien ne vaut la visualisation en direct. Nous serons donc constamment connectés à un compte pour mettre en exemple les explications théoriques.
- Pour la théorie: présentation PowerPoint.
- En fin de séance, transmission par mail de la présentation et d'autres outils présentés lors de la séance.

Formatrice

- Solène NOEL DUPONT (Graphisme-Facilitation graphique-Arténréel)

25

Budget prévisionnel et autres outils de gestion

Thématique: chiffres et budget

Durée

2h15

Date et heure

22/02, 14h30-16h45

19/05, 14h30-16h45

Résumé

Les prévisions financières sont une étape primordiale dans la préparation de son projet d'entreprise. Après avoir construit son projet, il faut traduire en chiffres ces éléments et vérifier un certain nombre de points qui permettront soit de se conforter dans la viabilité et la rentabilité du projet, soit de le remettre en question.

Les prévisions financières ont vocation à répondre à deux questions principales :

- Est-ce que mon projet d'entreprise est viable ?
- Est-ce que les partenaires financiers potentiels vont être convaincus par mon projet ?

Ce module de formation abordera tous les éléments de base qui permettent de mieux comprendre comment monter son propre budget prévisionnel et de s'outiller pour bien travailler ces éléments.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Comprendre à quoi servent les budgets prévisionnels
- Comprendre des concepts clés, tels que le plan de financement, le compte de résultat, le seuil de rentabilité, la marge ou encore le plan de trésorerie.
- Parvenir à réaliser son propre budget à partir d'un cas pratique sans rien oublier.

Appréciation*

100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse à toute personne ayant un projet d'entreprise, qu'elle soit déjà immatriculée ou non. En effet, les prévisions financières sont essentielles au démarrage, mais également en cas de développement et tout au long de la vie de l'entreprise.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Si la maîtrise d'Excel est un plus, ce n'est pas une obligation. Les prévisions financières peuvent se réaliser de manière manuscrite.

Méthode pédagogique

Le module de formation se découpe en deux parties :

- Une partie théorique avec une présentation PowerPoint.
- Une partie pratique avec la réalisation en direct d'un cas pratique sur fichier Excel projeté sur grand écran.

Le fichier Excel et la présentation sont transmis par mail aux stagiaires de manière à ce qu'ils puissent continuer à travailler l'outil chez eux à partir de leur propre projet.

Fomateur

- Jérôme ILTIS (Agence VECTEUR)



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Apports théoriques: explication de différentes notions clés:
 - ✓ Budget prévisionnel
 - ✓ Plan de trésorerie
 - ✓ Seuil de rentabilité
 - ✓ Marge
 - ✓ Compte de résultat
- Etude du cas pratique
- Questions / réponses
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

26

Mails et noms de domaine Thématique: les outils de l'entrepreneur

Durée

3h15

Date et heure

15/02, 9h-12h30

Appréciation*
Non programmé en
2021

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Vous débutez votre activité et vous allez commencer à communiquer auprès de vos clients, prospects, contacts.

Afin de personnaliser et de vous distinguer de la masse d'adresses mail génériques (gmail.com, ...) prenez le temps de choisir le nom de domaine qui vous convient et de personnaliser votre communication numérique professionnelle.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Comprendre les atouts d'un nom de domaine et d'une (ou plusieurs) adresse(s) mail dédiée.
- Comprendre les étapes pour le choix d'un nom de domaine et des adresses mails associées à son activité.
- Comprendre la structure d'un mail et en optimiser son utilisation.



A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse aux entrepreneurs en début de parcours et/ou proches de la création.

Prérequis

Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.

Méthode pédagogique

- Approche théorique, participative :
 - Projection support odp (Impress)
 - Schéma
 - Travail de groupe ou individuel
- Réponses aux questions directes des stagiaires
- Synthèse (PDF) fournie par voie numérique au
- terme du module de formation

Formateur

- Mathieu SCHAEFFER (RSS Informatique)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Qu'est ce qu'un nom de domaine ?
 - ✓ Apports théoriques
 - ✓ Construction d'un nom de domaine
 - ✓ Impact sur son identité numérique
 - ✓ Chez quel registrar ?
- Boîtes mails professionnelles
 - ✓ Quelle boîte pour quel usage
 - ✓ Comment accéder à ces boîtes mails ?
 - ✓ Structure d'un mail
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

27 Bonnes pratiques numériques du chef d'entreprise

Thématique: les outils de l'entrepreneur

Durée

4h15

Appréciation*

96%

Date et heure

22/03, 9h-12h30

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

En tant que futur chef d'entreprise, vous allez devoir faire de nombreux choix en lien avec l'informatique et le numérique en général (sauvegarde de données, sécurité, gestion de vos terminaux, ...). Gérer la conformité envers le RGPD.

Ces choix ne sont pas anodins et ils méritent que l'on s'y attarde. Suivez ce module de formation et prenez la main sur votre utilisation du numérique professionnel pour gagner en confort et en productivité.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Acquérir un socle de connaissances permettant de gérer les données collectées, ainsi que son environnement numérique professionnel (sécurité, sauvegarde, mot de passe, matériel, ...).
- Établir un mode de fonctionnement plus efficace et plus sécurisé



A qui s'adresse le module de formation?

Le module de formation s'adresse à tous les entrepreneurs quel que soit le stade du projet. Toutefois, dans l'idéal, afin de mettre tout en place sereinement, il vaut mieux faire cela en début de parcours, proche de la création.

Prérequis

Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.

Méthode pédagogique

- Approche théorique, participative :
 - Projection support odp (Impress)
 - Schéma
 - Travail de groupe ou individuel
- Réponses aux questions directes des stagiaires.
- Synthèse (PDF) fournie par voie numérique au terme du module de formation

Formateur

- Mathieu SCHAEFFER (RSS Informatique)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quiz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Apports théoriques et exemples pratiques sur les thèmes suivants:
 - ✓ Modèle de menace
 - ✓ Mot de passe
 - ✓ Mises à jour
 - ✓ Antivirus
 - ✓ Administrateur
 - ✓ Installation de logiciel
 - ✓ Sauvegarde
 - ✓ Chiffrer ses données
 - ✓ Rançongiciel
- Tour de table des Humeurs / Attentes / Évaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

28

Aspects juridiques d'une activité entrepreneuriale

Thématique: création d'entreprise

Durée

3h15

Appréciation*

100%

Date et heure

23/03, 14h-17h30

15/06, 14h-17h30

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Le module de formation Juridique permet de répondre aux interrogations des entrepreneurs sur la nature et le contenu des documents contractuels nécessaires à leur activité.

Thèmes principalement abordés :

- Dois-je passer par un contrat de prestation?
- Un devis détaillé suffit-il?
- Quand dois-je établir un tel document, et que dois-je inscrire dans ce type de contrat?
- Quels sont les points de vigilance à avoir ?

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Comprendre l'utilité d'un Contrat de Prestation entre Professionnels, et les situations dans lesquelles un tel contrat doit être prévu,
- Identifier les différents articles à y intégrer selon l'activité,
- Comprendre les autres types de documents contractuels qu'un entrepreneur pourrait être amené à rédiger: conditions générales de vente , devis, etc.



A qui s'adresse le module de formation?

Cet module de formation s'adresse à tous les entrepreneurs, quel que soit l'état d'avancement de leur parcours.

Attention: seuls 4 participants par session.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Avoir déjà commencé à travailler ses propres documents contractuels: chaque entrepreneur stagiaire est en effet attendu avec ses propres documents, qui seront passés en revue lors d'un temps d'entretien individuel.

Méthode pédagogique

Le module de formation se déroule en deux temps:

- Un premier temps en collectif (1h30-2h max), qui permet d'aborder les thèmes en groupe et des échanges entre les participants.
- Puis des entretiens individuels d'environ 15 minutes, qui permettent de répondre de manière plus personnalisée à des questions qui n'ont pas pu être abordées en commun.

Le module de formation a pour ambition d'être vivant, ce qui suppose la participation de chacun. Les notions juridiques sont expliquées par le formateur, et chacun sera invité à poser des questions et partager ses expériences.

Formatrice

- Yasmine HANK (avocate)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Exposé de chaque notion juridique avec tour de table, débats, retours d'expériences sur chacun des thèmes :
 - ✓ Devis
 - ✓ contrat de prestation
 - ✓ conditions générales
 - ✓ Etc.
- Entretiens individuels
- Tour de table des humeurs / Questions et remarques / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

29 Préparer sa micro-entreprise

Thématique: création d'entreprise

Durée

2h45

Appréciation*

100%

Date et heure

03/02, 14h30-16h45

03/05, 14h30-16h45

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Le régime de la micro-entreprise est largement plébiscité aujourd'hui, à tort ou à raison. Il est bien souvent mal connu et sa simplicité de mise en place pousse parfois à aller trop vite.

Le module de formation aborde les questions relatives aux différentes facettes de la mise en place de l'activité sous ce statut particulier :

- Du point de vue social (de quel organisme social dépendra l'entrepreneur, questions relatives au régime de protection sociale, etc.)
- Du point de vue fiscal (de quels impôts faut-il s'acquitter et à quel moment, comment les payer, questions relatives à la TVA, à la Cotisation foncière des entreprises, etc.)
- Du point de vue comptable (quelles seront les obligations? De quels outils est-il possible de se doter?)
- Modalités d'immatriculation.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Connaître les particularités du régime de la micro-entreprise et son fonctionnement de manière globale.
- Appréhender les avantages et les inconvénients du régime de la micro-entreprise.
- Mettre en place des outils de gestion adaptés à ce régime. Vulgariser les notions fiscales et sociales liées à ce régime.

A qui s'adresse le module de formation?

Ce module de formation s'adresse aux personnes qui sont proches de la création ou qui viennent de créer leur micro-entreprise sans connaître le fonctionnement de ce régime.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Idéalement, les entrepreneurs-stagiaires auront suivi les modules de formations "choisir son statut juridique" et "gestion prévisionnelle" afin d'être certaines qu'elles souhaitent se lancer sous le régime de la micro-entreprise.

Méthode pédagogique

- Le module de formation se déroule sur la base d'une présentation PowerPoint qui est remise aux stagiaires à la fin de le module de formation.
- Il se veut interactif, les stagiaires sont invités à poser des questions tout au long de la présentation afin que les échanges nourrissent le module de formation.
- Les personnes ayant déjà eu l'expérience de création et de gestion d'une micro-entreprise sont invitées à en faire part en indiquant les difficultés et les réussites qu'elles ont rencontrées.

Formateur

- Jérôme ILTIS (Agence Vecteur)



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Caractéristiques générales de la micro-entreprise
- Cotisations sociales et fiscalité
- L'immatriculation
- L'affiliation
- Le fonctionnement
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

30

Quel statut juridique choisir pour ma future entreprise?

Thématique: création d'entreprise

Durée

3h

Appréciation*

Non programmé en 2021

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Date et heure

10/02, 14h30-17h45

Résumé

Le module de formation vous permettra de découvrir différentes spécificités des statuts juridiques possibles pour un projet entrepreneurial : entreprise individuelle au régime réel, sociétés, régimes sociaux et fiscaux, etc.

Le but est de vous fournir les clés qui vous permettront d'identifier le statut le plus adapté pour votre projet!

Des notions juridique et de gestion seront abordées tout au long de ce module de formation afin de mettre en avant les avantages et les inconvénients des principaux statuts juridiques.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Consolider ses connaissances sur les différents statuts juridiques possibles.
- Vulgariser des notions fiscales, juridiques et sociales qui peuvent paraître compliquées.
- Comprendre les critères qui peuvent influencer son choix pour un statut juridique plutôt qu'un autre.



Formateur

- Dominique WADEL (Agence Vecteur)

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Présentation des projets portés par les stagiaires
- Au départ de ces exemples:
 - présentation des statuts juridiques possibles
 - Mise en avant des critères essentiels permettant de réfléchir au mieux au choix du statut juridique
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

A qui s'adresse le module de formation?

- Le module de formation s'adresse aux personnes en milieu de parcours ou proche de la création. Le choix du statut juridique intervient après la formalisation de l'idée et la réalisation du budget prévisionnel.
- Il est cependant possible d'assister à ce module de formation en étant déjà immatriculé, lorsque la question de changer de statut se pose.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Dans l'idéal, l'entrepreneur devrait avoir validé son idée et avoir des notions sur les chiffres générés par son activité (frais, marge brute, chiffre d'affaires notamment).

Méthode pédagogique

- Les apports théoriques sont expliqués au fil de l'eau, en fonction de la présentation des projets de stagiaires présents. Le contenu est donc adapté aux projets présentés.
- Des explications sur tableau blanc avec schéma sont présentées afin de faciliter la compréhension et l'articulation des différents concepts : par exemple mise en avant des différences entre les statuts ou passage d'un statut à un autre.
- Une synthèse présentant le comparatif des différents statuts juridique est remise aux stagiaires à la fin de le module de formation.

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

31 De quelles aides puis-je bénéficier lorsque je crée mon entreprise?

Thématique: création d'entreprise

Durée

2h15

Appréciation*

100%

Date et heure

01/03, 14h30-16h45

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Différentes aides à la création d'entreprise existent. Cependant, elles ont leur propre logique et leurs propres critères d'éligibilité. Le module de formation vous permettra d'avoir une visibilité sur l'ensemble de ces aides, et de mieux comprendre, suite à la présentation de chacune d'entre elles, celles dont vous pourriez bénéficier quand vous créerez votre entreprise.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Consolider ses connaissances sur les différentes aides à la création d'entreprise.
- Comprendre comment en bénéficier.
- Savoir où chercher les bonnes informations en fonction de sa situation, de son projet et de son lieu d'implantation.
- Déterminer les aides essentielles à demander et celles moins importantes ou qui ne concernent pas la personne.

A qui s'adresse le module de formation?

Ce module de formation s'adresse aux entrepreneurs qui sont en début de parcours ou qui sont proches de la création. Généralement, les aides sont à demander avant la création de l'entreprise.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Si la personne a déjà défini son projet, elle pourra mieux se projeter sur les différents types d'aides. Cependant, si elle est au stade de l'idée, le module de formation peut aussi s'avérer utile pour construire le projet.

Méthode pédagogique

- Le module de formation se déroule sur 2h avec une présentation PowerPoint. Un tour de table de présentation des projets permet d'axer le module de formation sur certaines aides qui concerneront plus particulièrement les personnes présentes.
- Un échange question/réponse est prévu à la fin de le module de formation.
- Le support de présentation est envoyé aux stagiaires par mail.

Formateur

- Jérôme ILTIS (Agence Vecteur)



Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Présentation des différents types d'aides à la création d'entreprise et des critères d'éligibilité pour y prétendre en fonction de la situation personnelle du porteur de projet (demandeur d'emploi, travailleur handicapé, etc...), du type de projet (artisanat, commerce, etc...) et du lieu d'implantation (QPPV, zone de redynamisation rurale, etc...)
 - ✓ Présentation des aides directes (exonération partielle de cotisations, prêts à 0%...)
 - ✓ Présentation des aides concernant l'accompagnement
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021

32

Réfléchir sur son projet en formes et en couleurs

Thématique: Réseau, coaching et co-développement

Durée

6h

Appréciation*

93,3%

Date et heure

11/03, 9h-17h

*Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021

Résumé

Au travers de l'art-thérapie qui utilise le langage universel des formes et des couleurs, le langage de l'enfant, prendre un temps pour laisser œuvrer son intelligence corporelle, intuitive et créative à travers la main qui pense.

Dans une dynamique groupale nous irons à la rencontre de notre stratégie créative : rencontrer le rêveur, l'architecte qui pense les plans, le réalisateur, l'artisan qui met en œuvre les plans pensés ainsi que le directeur de chantier, celui qui conduit et critique positivement le projet dans sa réalisation.

Ce processus permet de prendre du recul et de visualiser son avancée dans son projet, de faire émerger des difficultés inconscientes, de résoudre des blocages, d'ouvrir des possibles.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, l'entrepreneur stagiaire sera capable de...

- Entrer dans le processus de visualisation et de création, au travers de la main qui pense, au travers des formes et des couleurs.
- Sortir du mental afin de parvenir à prendre du recul. Il en résulte une vision globale de son projet, de ses freins, de ses prochaines étapes.

A qui s'adresse le module de formation?

Ce module de formation peut être effectué à tout stade d'une démarche de création ou de développement d'entreprise pour prendre du recul, pour faire le point sur sa situation, pour se (re)motiver.

Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.

Méthode pédagogique

- Utiliser la matière comme élément de réflexion (peinture, collage, dessin). Articulation de la pensée créative et corporelle.
- Chacun ira individuellement à la découverte de son projet en quittant les mots, la pensée qui tourne parfois en rond pour entrer dans un processus de création avec la matière, la mise en formes et en couleurs.
- Temps de création suivi d'un temps de verbalisation en groupe dans une démarche de bienveillance et d'écoute. Pour percevoir (percer et voir) des éléments non perceptibles par les mots et la pensée: visualisation des forces, des points de fragilités, des oublis, avec la possibilité de (re)mettre en forme, d'ajuster son projet dans le concret de sa production.
- Chaque stagiaire repartira avec son projet mis en « forme et en couleurs » dont les articulations entre les différents acteurs, valeurs, objectifs, auront pu être ajustés.

Formatrice

- Marièle GISSINGER (Art thérapeute et artiste)

H()pla

Programme

- Présentation du formateur / Tour de table des attentes des stagiaires / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation
- Apport théorique: Comment la visualisation par le processus créatif des formes et des couleurs peut nous aider dans notre projet ?
- Peindre son projet rêvé (l'architecte)
 - ✓ Mise en peinture
 - ✓ Rangement
 - ✓ Restitution
- Peindre/Dessiner à travers la casquette de l'artisan
 - ✓ Travail personnel créatif
 - ✓ Verbalisation et élaboration en groupe
- Peindre-Dessiner à travers la casquette du directeur de chantier
 - ✓ Travail personnel créatif
 - ✓ Verbalisation et élaboration en groupe
- Remodelage des différentes parties sur une page
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des stagiaires

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368

Mise à jour: decembre 2021