



Programme

Actions de formation dispensées
aux créateurs ou repreneurs d'entreprises

De septembre à décembre 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



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'actions suivante:
ACTIONS DE FORMATION



Mise à jour: juin 2022

Comment ça marche?

Les entrepreneurs en couveuse ou accompagnés dans le cadre de l'EITI ont accès à tous les modules de formation.

Pour les autres créateurs / repreneurs d'entreprise:

Les « BOUQUETS »

Certaines formations – que nous avons appelé « BOUQUET » sont directement éligibles au CPF à partir du moment où elles s'intègrent dans un parcours d'accompagnement individuel du créateur / repreneur d'entreprise (chèque Créa).

Ces formations sont identifiées clairement dans le « Panorama » de la page suivante.

Composez votre « BOITE A OUTILS DU CREATEUR »

Les autres modules de formation peuvent être ajoutés à un ou plusieurs « bouquets », pour former votre « boîte à outils du créateur repreneur d'entreprise », personnalisée en fonction de vos besoins.

Dans ce cas, le coût total de la formation, éligible au CPF, sera égal à la somme des coûts des différents modules composant la boîte à outils.

Modules individuels

Individuellement et non associés avec un « BOUQUET », les modules de formation qui ne sont pas identifiés comme des « Bouquets », ne sont pas éligibles au CPF. Il est cependant possible d'en suivre un ou plusieurs et de le financer directement sur vos fonds propres.

Contact

b.grunenwald@hopla.la / 03 89 51 38 55

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

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

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 formation, sauf mention contraire spécifiée dans le descriptif, sont ouverts pour 7 participants en présentiel, afin de garantir les conditions d'un véritable travail sur l'individu en adéquation avec ses attentes.

Tous nos modules de formation 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.

Panorama des formations



Se positionner sur un marché

1 – Votre marché, vos produits, vos clients... et vous!
Comment positionner votre offre? CPF

Session 1 : 26/09, 28/09 et 18/10
Session 2 : 28/11, 30/11 et 13/12

Bien communiquer sur son activité

2 – Comment communiquer efficacement sur votre projet de création / reprise d'entreprise? CPF

Session 1 : 20/09, 9h-17h30
Session 2 : 25/11, 9h-17h30

3 – Créer une page Facebook professionnelle (niveau débutant)

05/10, 9h-12h15

4 – Maîtriser l'usage de Facebook pour un projet professionnel (niveau avancé)

05/10, 14h – 17h15

5 – Découvrir Instagram

29/11, 9h-12h15

6 – Photographier mes produits pour les mettre en valeur sur internet (formation en 2 parties)

Partie 1: 19/09, 9h-12h
Partie 2: 10/10, 9h-12h

7 – Aperçu des logiciels de développement numérique et de retouches photo

07/11, 9h-12h15

8 – Initiation: vidéo, de la prise de vue au montage

24/10, 9h-12h15

9 – Communiquer sur mon projet via la presse

22/11, 9h-12h15

10 – Imaginer et structurer le futur site web de mon activité

13/09, 10h-12h45

11 – Référencer mon site web

11/10, 10h-12h45

12 - LinkedIn

19/10, 14h-17h15

Préparer sa création d'entreprise

13 – Préparer la création de mon entreprise:

Spécificités de la microentreprise, budget prévisionnel et notions de gestion, aides à la création (formation en 3 parties) CPF

Partie 1: 10/11, 14h30-17h
Partie 2: 17/11, 14h30-16h30
Partie 3: 24/11, 14h30-17h

14 – Quel statut juridique choisir pour ma future entreprise?

06/10, 14h30 – 17h45

Les outils du créateur d'entreprise

15 – Mails et noms de domaines: prise en mains, personnalisation et harmonisation de votre communication numérique (formation en 2 parties)

Partie 1: 14/10, 14h-17h30
Partie 2: 21/10, 14h-17h30

16 – Bonnes pratiques numériques: gestion et sécurisation de votre environnement numérique professionnel (formation en 2 parties)

Partie 1: 14/10, 9h-12h30
Partie 2: 21/10, 9h-12h30

17 – Aspects juridiques d'une activité entrepreneuriale

Session 1: 12/10, 14h-17h15
Session 2: 14/12, 14h-17h15

Prospection commerciale

18 – Organiser une prospection commerciale efficace lors d'une création / reprise d'entreprise (formation en 2 parties) CPF

Partie 1: 18/11, 9h-17h30
Partie 2: 23/11, 9h-17h30

19 – Se constituer un réseau pour faire rayonner son activité

27/09, 9h-12h15

20 - Je prends la parole en public (formation en 2 parties)

Partie 1: 20/10, 14h-18h
Partie 2: 27/10, 14h-18h

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: Juin 2022

Se positionner sur le marché

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



1 Bouquet « Positionnement » : Votre marché, vos produits, vos clients... et vous! Comment positionner votre offre?

Formation en 3 parties

Objectif général

Création d'entreprise

Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à :

- Clarifier votre offre de services
- Identifier vos clients
- Trouver les mots justes pour votre communication
- Susciter l'intérêt de votre interlocuteur et vous présenter efficacement

Durée

14 heures

Dates

SESSION 1

Partie 1 - Le 26 septembre 2022 de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 28 septembre 2022 de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 18 octobre 2022 de 9h à 12h30

SESSION 2

Partie 1 - Le 28 novembre 2022 de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 30 novembre 2022 de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 13 décembre 2022 de 9h à 12h30

Eligible CPF



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

Partie 1: Positionner son offre

- Apporter une réflexion sur son offre de services, le lien avec sa cible et sa politique tarifaire.
- Réfléchir sur les valeurs qu'il souhaite transmettre.
- Réfléchir sur l'impact de ces valeurs dans la communication.
- Etablir un échéancier des actions à mener au cours des 3 prochains mois.

Partie 2: Choisir les mots justes pour ses outils de com'

- 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.

Partie 3: Se présenter efficacement

- Présenter son offre ou ses services simplement et clairement.
- Se présenter rapidement et spontanément.
- Améliorer son argumentation commerciale à l'oral.
- Gagner en confiance.

Contenu

Chaque partie de la formation commence par:

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quizz de démarrage.

Chaque partie de la formation se termine par:

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quizz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

Partie 1: Positionner son offre

- Exercice de créativité et du lâcher prise.
- Exercice de présentation de son activité + des fiertés et des blocages.
- Travail autour du CANVA de l'offre: explications / travail personnel / restitution et coaching.
- Travail autour de la POSTURE de l'entrepreneur.
 - Apports théoriques / L'architecte Vs L'Artisan .
 - Le plan de 90 jours: explications, réalisation d'un plan personnel, feedbacks.

Partie 2: Choisir les mots justes pour ses outils de com'

- Présentation en 3 adjectifs et 3 verbes.
- Un message d'un émetteur vers un récepteur: importance du fond et de la forme: apports théoriques / exemples.
- Travail personnel sur base d'un document de communication propre à l'activité de chacun.
- Temps participatif : lectures croisées.

Partie 3: Se présenter efficacement

- Présentation du « pitch elevator ».
- Exercice pratique : présentation de chacun en 2 minutes / Feedbacks et coaching / travail personnel / Deuxième tour de table avec présentation améliorée de chacun en 2 min /Feedbacks et synthèse.

Formatrices

- **Sophie FRANTZ (Co-Marketons)**
Consultante formatrice spécialisée dans le marketing, le co-développement et l'intelligence collective
- **Julie FRIEDRICHS (JF Rédactrice)**
Rédactrice et formatrice spécialisée dans la rédaction de contenus et la stratégie de communication
- **Monique LEVY SCHEYEN (Mo&Co)**
Consultante formatrice en communication et relations presse

A qui s'adresse la formation?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Etre en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

Modalités d'admission

- Prise de contact par mail ou téléphone:
03 89 51 38 55 / contact@hopla.la
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation.
- *Attention*: Délai incompressible de 3 semaines minimum entre l'entretien de positionnement et le début de la formation pour les entrepreneurs sollicitant un financement CPF.

Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
 - des temps d'informations descendants autour de concepts clés de marketing et de communication
 - des temps d'échanges de bonnes pratiques
 - des études de cas concrets
 - des temps de travail personnel
- Les participants reçoivent un support de formation, de même qu'une liste de sources utiles pour aller plus loin dans leurs réflexions.

Prix

215 €

Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, les financements mobilisables sont les suivants:

- **CPF** aux conditions suivantes:
 - L'entrepreneur ne doit pas encore avoir immatriculé son entreprise.
 - L'entretien de positionnement doit avoir lieu minimum 3 semaines avant le premier jour de la formation.
- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés.
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

Bien communiquer sur son activité

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



2

Bouquet « Communication » : Comment communiquer efficacement sur votre projet de création / reprise d'entreprise? Formation en 2 parties

Objectif général

Création d'entreprise

Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à :

- Développer une stratégie de communication de long terme. La décliner à court terme: supports à créer, argent et temps à investir.
- Identifier les réseaux sociaux pertinents. Comprendre leurs codes / fonctionnement.

Durée

7 heures

Dates

SESSION 1

Le 20 septembre 2022, de 9h à 17h30

SESSION 2

Le 25 novembre 2022, de 9h à 17h30

Eligible CPF



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

Partie 1: Les clés d'une communication réussie

- De comprendre l'importance d'une stratégie et les principes de base de la communication.
- De bien investir dans ses supports et de choisir ses prestataires.
- De respecter les différentes lois liées à la communication.

Partie 2: Communiquer via les réseaux sociaux

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

Contenu

La formation commence par:

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quizz de démarrage.

Partie 1: Les clés d'une communication réussie

Première étape - Comprendre

- Qu'est-ce que la communication?
- 6 étapes pour une communication réussie.
- L'importance du positionnement.

Deuxième étape - S'investir

- La règle des 3C.
- Choisir ses supports: fiches d'identités.
- Les métiers de la communication - Comment choisir un prestataire?

Troisième étape - 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 (RGPD).

Partie 2: Communiquer via les réseaux et les médias sociaux

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 dérapages.

La formation se termine par:

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quizz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

Formatrice

- **Laura HAAS (CREAGI communication)**
consultante en marketing et communication

A qui s'adresse la formation?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Etre en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

Modalités d'admission

- Prise de contact par mail ou téléphone:
03 89 51 38 55 / contact@hopla.la
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation.
- *Attention*: Délai incompressible de 3 semaines minimum entre l'entretien de positionnement et le début de la formation pour les entrepreneurs sollicitant un financement CPF.

Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
 - des temps d'informations descendants autour de concepts clés (vocabulaire / données chiffrées)
 - des temps d'échanges de bonnes pratiques et d'exemples
 - des études de cas concrets
 - des temps de travail personnel
- Les participants reçoivent un support de formation. Différents outils leur sont par ailleurs présentés et proposés pour une mise en œuvre dans le cadre de leur propre projet.

Prix

165 €

Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, les financements mobilisables sont les suivants:

- **CPF** aux conditions suivantes:
 - L'entrepreneur ne doit pas encore avoir immatriculé son entreprise.
 - L'entretien de positionnement doit avoir lieu minimum 3 semaines avant le premier jour de la formation.
- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés.
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

3

Créer et utiliser une page Facebook

Durée

3h15

Appréciation*

90%

Date et heure

05/10, 14h-17h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

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, le créateur/repreneur d'entreprise 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?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise qui souhaitent développer leur activité via Facebook et qui ne maîtrisent pas ce réseau (sans compte ou avec un compte inactif).

Prérequis

- Avoir assisté au bouquet « Communication » (n°2).
- Disposer d'un ordinateur portable et l'apporter le jour de la formation.

Méthode pédagogique

Le module alterne 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.

Formatrice

Laura HAAS (CREAGI communication)
Consultante en marketing et communication

Programme

Présentation du formateur

- Accueil des créateurs/repreneurs d'entreprise.
- 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 créateurs/repreneurs d'entreprise

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs autres « Bouquets » éligibles au CPF.

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: Juin 2022

4

Maîtriser l'usage de Facebook

Durée

3h15

Date et heure

05/10, 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, le créateur/repreneur d'entreprise 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.

Appréciation*

86%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.



A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise qui souhaitent développer leur activité via Facebook

Prérequis

- Avoir assisté au bouquet « Communication » (n°2).
- Disposer d'un ordinateur portable et l'apporter le jour de la formation.
- Avoir assisté au module «Créer sa page Facebook" ou a minima savoir se servir de son compte Facebook personnel.

Méthode pédagogique

Le module de formation alterne 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 (CREAGI communication)
Consultante en marketing et communication

Programme

Présentation du formateur

- Accueil des créateurs/repreneurs d'entreprise
- 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.s
- 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 créateurs/repreneurs d'entreprise

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs autres « Bouquets » éligibles au CPF.

5

Découvrir Instagram

Durée

3h15

Appréciation*
91,66%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

Date et heure

29/11, 9h-12h15

Résumé

Attirant les jeunes publics qui fuient littéralement Facebook, inspirant, facile à utiliser, Instagram a vu sa croissance s'accélérer 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, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

- De localiser les différentes fonctionnalités d'Instagram.
- De comprendre les problématiques liées à ce réseau.
- De concevoir et d'adapter des publications pour le fil d'actualité et pour les stories.



A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise qui souhaitent se lancer sur Instagram (sans compte ou avec un compte inactif).

Prérequis

- Avoir assisté au Bouquet « Communication »
- Être à l'aise dans l'usage de son smartphone (installation d'applications, prise de photos).
- Télécharger l'application avant le module de formation et créer le compte à partir de l' email ou du numéro de téléphone.

Méthode pédagogique

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

Formatrice

Laura HAAS (CREAGI communication)
Consultante en marketing et communication

Programme

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / 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 créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs autres modules éligibles au CPF.

6

Photographier mes produits pour les valoriser sur internet

Formation en 2 parties

Durée

2X 3h = 6h

Date et heure

Partie 1 : 19/09, 9h-12h

Partie 2 : 10/10, 9h-12h

Appréciation*

92%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

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, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

- De réaliser des photographies exploitables.
- De comprendre les notions de bases de la photographie
- De développer son regard photographique.
- D'approprier son outil photographique.
- De choisir les accessoires photographiques adéquats.
- De réaliser ses propres photos.

A qui s'adresse

le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise 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)

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.

Prix

140€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs autres « Bouquets » éligibles au CPF.



Programme

1ère partie

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / 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
 - 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 créateurs/repreneurs d'entreprise, conseils d'amélioration.

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 créateurs/repreneurs d'entreprise 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
- Mise en place du mini-studio et de son éclairage, positionnement des objets apportés par les créateurs/repreneurs d'entreprise, prises de vues avec affichage en direct sur écran avec vidéoprojecteur, conseils
- Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des créateurs/repreneurs d'entreprise.

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: Juin 2022

7

Logiciels de développement numérique et de retouche photos

Durée

3h15

Date et heure

07/11, 9h-12h15

Appréciation*
Nouvel atelier

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

Résumé

Apprendre à développer (ajustements d'exposition et de colorimétrie) et à retoucher (modifications, ajouts, suppressions d'éléments) ses photos sur ordinateur à l'aide de logiciels de traitement photo.

Les objectifs

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

- De comprendre la différence entre développement et retouche.
- D'identifier les différents outils du logiciel.
- D'apprendre à sélectionner une zone de l'image, de la modifier ou de la dupliquer.
- De savoir recadrer efficacement.
- D'appliquer des masques, d'utiliser les calques et d'appliquer des réglages sélectifs.
- D'exporter ses photos dans différentes résolutions et formats de fichiers.

A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise souhaitant améliorer, travailler les photos qu'ils ont réalisées afin de les utiliser pour préparer et améliorer leur communication visuelle.

Prérequis

- Être en phase de développement de projet entrepreneurial.
- Avoir des notions de base solides en photographie ou avoir suivi la formation en 2 parties « photographe mes produits pour les mettre en valeur sur Internet ».
- Avoir de bonnes connaissances en informatique.
- Apporter quelques photos à travailler.

Méthode pédagogique

- Présentation PowerPoint (envoyée par mail aux participants en fin de module)
- Utilisation des logiciels ADOBE Lightroom et Photoshop
- Fichiers photos d'exemples fournis par le formateur
- Fichiers photos d'exemples fournis par les participants
- Fiches techniques sur les différents formats photo, pré-réglages

Formateur

Adrien VIOL (Hadrien Photographie)

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs autres « Bouquets » éligibles au CPF.



Programme

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation

Apports théoriques et exercices pratiques

- Sur les notions d'utilisation de calques et de masques de fusion
- Sur les réglages applicables (luminosité, contraste, colorimétrie,...)
- Les outils à disposition dans le logiciel (sélection, gomme, tampon de duplication, correcteur localisé...)
- Les réglages d'exportation de photos (définition, taille, formats de fichiers)
- Démonstration de retouche-photo sur les fichiers apportés par les stagiaires
- Prise en main de l'outil informatique par les stagiaires

Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / Quizz apprentissages des créateurs/repreneurs d'entreprise.

8

Initiation: La vidéo, de la prise de vue au montage

Durée

3h15

Date et heure

24/10, 9h-12h15

Résumé

Apprendre à réaliser des rushs-vidéos avec un outil vidéo et un montage sur ordinateur à l'aide de logiciels de montage-vidéo (Adobe Première Pro).

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

- De comprendre les différents réglages à appliquer lors de la captation de rushs vidéos.
- De comprendre les différents formats vidéo.
- De découvrir les différents outils du logiciel.
- De savoir « dérusher » en vue d'un montage.
- De monter une séquence vidéo.
- D'appliquer des transitions.
- De comprendre les titrages.
- D'importer une bande-son.
- De choisir ses réglages d'export de la vidéo finale.

Appréciation*
Nouvel atelier

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



Programme

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation.

- Apports théoriques:
 - Sur les notions d'utilisation de masques
 - Sur la création de ralentis
 - Sur les transitions vidéo et audio
 - Sur les réglages applicables (luminosité, contraste, colorimétrie,...)
 - Sur l'utilisation d'images/clés
- Les outils à disposition dans le logiciel (sélection, cutter, colorimétrie, correcteur localisé, masques...)
- Les réglages d'exportation de vidéos (définition, taille, formats de fichiers, codecs, fréquence d'image)
- Démonstration de montage-vidéo sur les fichiers apportés par les créateurs/repreneurs d'entreprise.
- Prise en main de l'outil informatique par les créateurs/repreneurs d'entreprise.

Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / Quizz apprentissages des créateurs/repreneurs d'entreprise.

A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise souhaitant réaliser ou améliorer des séquences vidéo qu'ils ont réalisées afin de les utiliser pour préparer et améliorer leur communication visuelle.

Prérequis

- Être en phase de développement de projet entrepreneurial.
- Présenter de l'intérêt pour le montage vidéo.
- Avoir de bonnes connaissances en informatique.
- Apporter quelques vidéos à travailler.
- Apporter un moyen de prise de vue et un ordinateur avec un logiciel de montage installé.

Méthode pédagogique

- Présentation PowerPoint (envoyée par mail aux participants en fin de module)
- Utilisation du logiciel ADOBE Première Pro
- Fichiers vidéo d'exemples fournis par le formateur
- Fiches techniques sur les différents formats vidéo, audio et fréquences d'images

Formateur

Adrien VIOL (Hadrien Photographie)

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs autres modules éligibles au CPF.

9

Communiquer via les relations presse

Durée

3h15

Date et heure

22/11, 9h-12h15

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 permet 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, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

- De mener une opération de relations presse réussie
- De comprendre le travail des journalistes.
- De contacter un journaliste.
- De mettre en œuvre chaque étape de l'opération en l'optimisant.

Appréciation*

Non programmé au 1^{er}
semestre 2022

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.



A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise à n'importe quel moment du parcours de la création de l'activité.

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)
Consultante formatrice en communication et relations presse

Programme

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation.

- Introduction aux relations presse
 - ✓ Principe, avantages et limites
 - ✓ Constitution d'un fichier presse
- Rédaction
 - ✓ Rencontre de presse, invitation
 - ✓ Règles du communiqué de presse
 - ✓ Envoi des mails, suivi et relance
 - ✓ Retro-planning
 - ✓ Optimisation des retombées presse.

Tour de table des humeurs / Evaluation à chaud / QUIZZ apprentissages des créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs bouquets éligibles au CPF.

10

Imaginer et structurer mon futur site web

Durée
2h45

Appréciation*
93%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

Date et heure

13/09, 10h-12h45

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, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

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

A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise qui n'ont pas encore de site internet et envisagent d'en créer un.

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise qui ont commencé leur site et n'arrivent plus à avancer.

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise qui vont faire leur site avec un prestataire et souhaitent 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 créateurs/repreneurs d'entreprise en fin de séance.
- Illustrations des propos 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 créateurs/repreneurs d'entreprise / 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 créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.

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: Juin 2022

11

Référencer mon site web

Durée

2h45

Date et heure

11/10, 10h-12h45

Résumé

Le référencement consiste à mettre en œuvre des pratiques pour faire apparaître un site dans les moteurs de recherche et pour lui faire gagner des positions. C'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, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable...

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

Appréciation*

93%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise 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 créateurs/repreneurs d'entreprise 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 créateurs/repreneurs d'entreprise / 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 créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.

12

LinkedIn

Durée

3h15

Date et heure

19/10, 14h-17h15

Résumé

Les réseaux sociaux sont incontournables pour un business en 2022. Ils sont utilisés pour communiquer avec les clients, promouvoir les produits/services. Sur le réseau social LinkedIn, le concept est différent: LinkedIn est un réseau social considéré comme « B to B »; il est alors 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. Vous allez découvrir la multitude d'outils LinkedIn et apprendre leurs fonctionnalités de base.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

- De créer techniquement un profil personnel et une page entreprise, puis sera capable de jongler entre les 2.
- D'utiliser tous les outils que LinkedIn met à disposition sur sa plateforme
- De communiquer efficacement sur LinkedIn (taille de visuel, format de publication, fréquence de publication, outils)
- De se constituer un réseau et réseauter quotidiennement.

Appréciation*
84%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.



A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise 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-Artenréel)

Programme

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / 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 créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.

Préparer sa création d'entreprise

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



13

Bouquet « Préparer ma création d'entreprise » Formation en 3 parties

Objectif général

Création d'entreprise

Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à :

- Comprendre les spécificités fiscales / sociales / administratives / comptables de la microentreprise
- Mettre en place les outils de gestion adaptés
- Identifier les aides à la création

Durée

7 heures

Dates

Partie 1 – le 10 novembre 2022, de 14h30 à 17h

Partie 2 – le 17 novembre 2022, de 14h30 à 16h30

Partie 3 – le 24 novembre 2022, de 14h30 à 17h

En présentiel

Eligible CPF



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

Partie 1: Mes outils de gestion

- 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.

Partie 2: Les aides à la création d'entreprise

- 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.

Partie 3: La microentreprise de A à Z I

- Connaître les particularités du régime de la microentreprise et son fonctionnement de manière globale.
- Comprendre les notions fiscales et sociales liées à ce régime
- Comprendre les avantages et les inconvénients du régime de la microentreprise.

Contenu

La formation commence par:

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quizz de démarrage.

Partie 1: Mes outils de gestion

- Apports théoriques: explication de différentes notions clés:
 - Budget prévisionnel
 - Plan de trésorerie
 - Seuil de rentabilité
 - Marge
 - Compte de résultat
- Etude du cas pratique
- Démarrage du travail individuel de construction d'un budget prévisionnel

Partie 2: Les aides à la création d'entreprise

- 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, du type de projet et du lieu d'implantation
 - Présentation des aides directes (exonération partielle de cotisations, prêts à 0%...)
 - Présentation des aides concernant l'accompagnement

Partie 3: La microentreprise de A à Z I

- Caractéristiques générales de la microentreprise.
- Cotisations sociales et fiscalité.
- L'immatriculation.
- L'affiliation.
- Le fonctionnement.

La formation se termine par:

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quizz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

Formateur

- **Jérôme ILTS (VECTEUR)**
Conseiller en gestion

A qui s'adresse la formation?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Etre en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

Modalités d'admission

- Prise de contact par mail ou téléphone:
03 89 51 38 55 / contact@hopla.la
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation
- Signature d'une convention de formation
- *Attention*: Délai incompressible de 3 semaines minimum entre l'entretien de positionnement et le début de la formation pour les entrepreneurs sollicitant un financement CPF.

Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
 - des temps d'informations descendants autour de concepts clés
 - des études de cas concrets
 - des temps de travail personnel (partie outils prévisionnels)
- Les participants reçoivent un support de formation, de même que des outils pour mettre en place leur gestion d'activité.

Prix

165€

Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, les financements mobilisables sont les suivants:

- **CPF** aux conditions suivantes:
 - L'entrepreneur ne doit pas encore avoir immatriculé son entreprise.
 - L'entretien de positionnement doit avoir lieu minimum 3 semaines avant le premier jour de la formation.
- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés.
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

14

Quel statut juridique choisir pour ma future entreprise?

Durée

3h

Date et heure

06/10, 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 sont 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, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

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

Appréciation*
100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.



A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise 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 doit 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 des créateurs/repreneurs d'entreprise présents. Le contenu est donc adapté aux projets présentés.
- Des explications 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 créateurs/repreneurs d'entreprise à la fin de le module de formation.

Formateur

- Dominique WADEL (Agence Vecteur)

Programme

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation.

- Présentation des projets portés par les créateurs/repreneurs d'entreprise.
- 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 créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.

Informatique, notions juridiques...

Les outils du créateur d'entreprise

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



15

Mail et nom de domaine: prise en mains, personnalisation et harmonisation de votre communication numérique Formation en 2 parties

Durée

2*3h30=7h

Date et heure

14/10, 14h-17h30, théorie
21/10, 14h-17h30, pratique

Appréciation*
Nouvel atelier

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

Résumé

L'harmonisation de votre communication passe par la personnalisation de votre nom de domaine (adresse postale sur internet) et de vos boîtes mails afin de vous distinguer de vos concurrents.

De la théorie, de la pratique en passant par de la réflexion commune, venez avec une idée et repartez avec un nom domaine et des boîtes mails fonctionnelles, à votre image !

Les objectifs

À l'issue de ce module de formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

- De comprendre les atouts d'un nom de domaine et d'une ou plusieurs adresses mails personnalisées.
- De comprendre la construction d'un nom de domaine et des adresses mails associées à son activité.
- De comprendre la structure d'un mail et d'optimiser l'utilisation
- De souscrire et de gérer son nom de domaine et les boîtes mails associées.



A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise à n'importe quel moment du parcours de la création de l'activité.

Prérequis

Être en phase de développement d'un projet entrepreneurial ou fraîchement immatriculé.

Obligation de suivre les deux modules de formation.

Pour la seconde partie « Pratique »:

- travailler le document « Pratique » fourni lors de la 1^{ère} session
- venir muni de son ordinateur.

Méthode pédagogique

1^{ère} partie: Approche théorique, participative :

- Projection support + démonstration.
- Travail de groupe et/ou individuel.
- Echanges entre apprenants encouragés.

2^d partie: Approche participative, mise en pratique:

- Choix d'un nom de domaine.
- Souscription à un nom de domaine.
- Création de boîtes mails.
- Gestion nom de domaine et boîtes mails.
- Echanges entre stagiaires encouragés.
- 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 créateurs/repreneurs d'entreprise / 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.
 - ✓ où et comment souscrire (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 créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

140€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.

16

Bonnes pratiques numériques: gestion et sécurisation de votre environnement numérique professionnel

Formation en 2 parties

Durée
2*3h30=7h

Appréciation*
Nouvel atelier

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

Date et heure

14/10, 9h-12h30, théorie
21/10, 9h-12h30, pratique

Résumé

En tant que professionnel, vous allez devoir gérer votre environnement numérique ainsi que les données issues de votre activité. Ce module de formation propose un tour d'horizon sur les points qui nécessitent votre attention.

La formation mêle théorie et mise en pratique. Pour prendre la main sur la gestion et la sécurité de votre environnement numérique professionnel et repartir avec des bases solides.

Les objectifs

À l'issue de ce module de formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

- De comprendre les enjeux liés à la gestion de données et la sécurité afférente.
- De sécuriser l'accès aux données locales et distantes.
- De gérer et maintenir son poste de travail.
- De savoir comment réagir en situation de crise telle que la perte de données, perte/vol de son ordinateur, virus...
- De comprendre l'intérêt de la sauvegarde.

A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise à n'importe quel moment du parcours de la création de l'activité.

Prérequis

Être en phase de développement d'un projet entrepreneurial ou déjà immatriculé.

Obligation de suivre les deux modules de formation.

Pour la seconde partie « Pratique »:

- travailler le document « Pratique » fourni lors de la 1^{ère} session.
- venir muni de son ordinateur.

Méthode pédagogique

1^{re} partie: Approche théorique, participative :

- Projection support + démonstration.
- Travail de groupe et/ou individuel.
- Echanges entre stagiaires encouragés.

2^d partie: Approche participative, mise en pratique:

- Gestion de mots de passe.
- Sécurisation des mots de passe.
- Configuration antivirus.
- Echanges plan d'action (cf prérequis).
- Echanges entre apprenants encouragés.
- 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 créateurs/repreneurs d'entreprise / Quizz de démarrage / Rappel des objectifs du module de formation.

Apports théoriques et exemples pratiques sur les thèmes suivants :

Identifier les menaces :

- différentes menaces (vol de données, accès distant, virus...)
- méthode de réflexion (modèle de menace)

Protéger :

- sécurisation de son poste de travail
- sécurisation des accès distants
- principe de sauvegarde 3-2-1 !

Gestion :

- gérer son poste de travail
- La bonne réaction en cas de soucis

Tour de table Humeurs / Attentes / Évaluation à chaud / QUIZ apprentissages des créateurs/repreneurs d'entreprise / Retour sur les attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

140€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.

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: Juin 2022

17

Aspects juridiques d'une activité entrepreneuriale

Durée

3h15

Appréciation*
100%

Date et heure

Session 1 : 12/10, 14h-17h15

Session 2: 14/12, 14h-17h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

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, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable ...

- De comprendre l'utilité d'un Contrat de Prestation entre Professionnels, et les situations dans lesquelles un tel contrat doit être prévu.
- D'identifier les différents articles à y intégrer selon l'activité.
- De 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?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise, 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 créateur/repreneur d'entreprise 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 créateurs/repreneurs d'entreprise / 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 créateurs/repreneurs d'entreprise.

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.

Prospection commerciale

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



18

Bouquet « Prospection commerciale » : Organiser une prospection commerciale efficace lors d'une création / reprise d'entreprise Formation en 2 parties

Objectif général

Création d'entreprise

Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à :

- Mettre en place un fichier de prospection
- Organiser des prises de contacts téléphoniques efficaces
- Préparer les rendez-vous de prospection

Durée

14 heures

Dates

Partie 1 : Le 18 novembre 2022 de 9h à 17h30

Partie 2: Le 23 novembre 2022 de 9h à 17h30

Eligible CPF



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

Partie 1: Du fichier clients à la prise de contacts

- Comprendre l'importance de la structuration de sa stratégie de prospection.
- Mettre en place un fichier de prospection efficace en fonction d'une cible de clientèle préalablement définie.
- Préparer et organiser la prise de contact pour décrocher un rendez-vous.

Partie 2: Préparer un entretien de prospection

- Connaître les différentes phases d'un entretien de vente.
- Préparer et de mener un entretien de prospection efficace.
- Valider une vente ou de fixer un nouveau rendez-vous.
- Se mettre en situation réelle grâce à des jeux de rôles avec les autres apprenants.

Contenu

La formation commence par:

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la formation et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quizz de démarrage.

Partie 1: Du fichier clients à la prise de contacts

• Première étape – Construire un fichier de prospection

- Comment construire son fichier? Quels éléments y indiquer? Quels outils choisir?
- Travail personnel. Feedbacks de la formatrice. Retour sur les bonnes pratiques.

• Deuxième étape – Mettre en place un calendrier de prospection

- Comment établir un calendrier de prospection?
- Travail personnel. Feedbacks de la formatrice. Retour sur les bonnes pratiques.

• Troisième étape – Décrocher un rendez-vous!

- Préparation des entretiens téléphoniques / rappels théoriques / mises en situation.
- Construction d'un script téléphonique efficace.

Partie 2: Préparer un entretien de prospection

Première étape – Connaître mon prospect

- Construire mon offre et mes arguments.
- Proposer une solution ou un produit pertinent.

Deuxième étape – Traiter les objections et les freins

- Savoir rebondir et faire preuve de souplesse.
- Faire des concessions.
- Proposer une solution gagnant-gagnant.
- Clôturer la vente.

Troisième étape – Tous en scène!

- Travail individuel et personnalisé.
- Entretiens de vente en situation réelle pour chacun des participants.

La formation se termine par:

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quizz d'évaluation des 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: Juin 2022

Formatrice

- **Fatima KIBOUCH (AXION EXPANSION)**
Consultante et formatrice en prospection et développement commercial

A qui s'adresse la formation?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

... ayant déjà identifié clairement leur cible clientèle et étant prêt à initier une démarche de prospection.

Cette formation est donc conseillée APRES avoir suivi la formation « Votre marché, vos produits, vos clients ... et vous! Comment positionner votre offre?

Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Etre en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.
- Venir à la formation avec un outil informatique (ordinateur / tablette) permettant de créer ou développer un fichier de prospection.
- Etre en capacité d'identifier une cible clientèle précise pour son activité.

Modalités d'admission

- Prise de contact par mail ou téléphone:
03 89 51 38 55 / contact@hopla.la
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation.
- **Attention:** Délai incompressible de 3 semaines minimum entre l'entretien de positionnement et le début de la formation pour les entrepreneurs sollicitant un financement CPF.

Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
 - des temps d'informations descendants autour de concepts clés autour de la démarche commerciale
 - des temps d'échanges de bonnes pratiques et d'exemples
 - des temps de travail personnel avec retours de la formatrice
 - Des mises en situation pratiques
- Les participants reçoivent un support de formation. Différents outils leur sont par ailleurs présentés et proposés pour une mise en œuvre dans le cadre de leur propre projet.

Prix

215€

Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, les financements mobilisables sont les suivants:

- **CPF** aux conditions suivantes:
 - L'entrepreneur ne doit pas encore avoir immatriculé son entreprise
 - L'entretien de positionnement doit avoir lieu minimum 3 semaines avant le premier jour de la formation
- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF

19

Se constituer un réseau pour faire rayonner son activité

Durée

3h15

Appréciation*
90%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

Dates et heure

27/09, 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, le créateur/repreneur d'entreprise 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 la confiance en soi et en son projet.

A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise, à n'importe quel moment du parcours de la création de l'activité.

Prérequis

Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial. Il est conseillé d'avoir suivi le Bouquet « Communication »

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 (CREAGI communication)
Consultante en marketing et communication

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.



Programme

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / Quizz 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 créateurs/repreneurs d'entreprise

20

Je prends la parole en public

Formation en 2 parties

Durée

8 h

Appréciation*
95%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2022.

Date et heure

Partie 1: 20/10, 14h-18h

Partie 2: 27/10, 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.

Les objectifs

A l'issue de ce module de formation, créateur/repreneur d'entreprise sera capable de comprendre les outils lui permettant ...

- De prendre la parole en toutes circonstances, clairement, avec autorité et tonicité, grâce à une attaque sonore appropriée.
- De résister aux emportements ou aux engourdissements, d'affirmer ses idées...
- D'écouter son interlocuteur.
- D'être conscient du rôle que l'on joue, de percevoir sa propre énergie et celle des autres, de se faire confiance et de faire confiance à l'autre.



A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise souhaitant améliorer leur 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 synthèse seront remises en fin de formation à chaque créateur/repreneur d'entreprise.
- Les apprenants présenteront un texte "Prise de parole", « en direct », avec application des règles et contraintes apprises.

Prix

70€

- Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.
- Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, le CPF peut éventuellement être mobilisé si ce module de formation est choisi en plus d'un ou plusieurs « Bouquets » éligibles au CPF.

Programme

Présentation du formateur / Tour de table des attentes des créateurs/repreneurs d'entreprise / 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 les créateurs/repreneurs d'entreprise

Formateur

- Laurent DOLCI (comédien et formateur)

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: Juin 2022