



Programme


Actions de formation dispensées
aux créateurs ou repreneurs d'entreprises

De janvier à juillet 2023

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



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

Mise à jour: 1 décembre 2022

Informations pratiques

Taux
d'abandon
en cours de
formation,
en 2022:
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.

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



Panorama des formations



Se positionner sur un marché

- 1** – Votre marché, vos produits, vos clients... et vous!
Comment positionner votre offre?
- Session 1: 01/02, 09/02, 14/02
Session 2: 14/04, 20/04, 25/04
Session 3: 12/06, 15/06, 20/06

Bien communiquer sur son activité

- 2** – Comment communiquer efficacement sur votre projet de création / reprise d'entreprise?
- Session 1: 01/02, 9h-17h30
Session 2 :06/04, 9h-17h30
Session 3: 09/06, 9h-17h30
- 3** – Initiation à Facebook (niveau débutant) 08/03, 9h-12h15
- 4** – Maîtriser Facebook (niveau avancé) 08/03, 14h-17h15
- 5** – Découvrir Instagram 11/05, 9h-12h15
- 6** – Photographier mes produits pour les mettre en valeur sur internet (formation en 2 parties) Session 1: 30/01, 27/02, 9h-12h
Session 2: 24/04, 15/05, 9h-12h
- 7** – Aperçu des logiciels de développement numérique et de retouches photo 20/03, 9h-12h15
- 8** – Initiation: vidéo, de la prise de vue au montage 03/04, 9h-12h15
- 9** – Communiquer sur mon projet via la presse 16/05, 9h-12h15
- 10** – Imaginer et structurer le futur site web de mon activité Session 1: 31/01, 10h-12h45
Session 2: 11/04, 10h-12h45
- 11** – Référencer mon site web Session 1: 14/03, 10h-12h45
Session 2: 23/05, 10h-12h45

Qualité de vie et des conditions de travail

- 12**– Bien dans sa tête, bien dans son projet Session 1:26/01 et 02/02,9h-17h30
Session 2:25/05 et 31/05,9h-17h30
- 13**- Le vêtement comme Expression de soi et Vecteur de communication Session 1: 13/02, 9h-12h15
Session 2: 02/06, 9h-12h15

Préparer sa création d'entreprise

- 14** – Préparer la création de mon entreprise:
Spécificités de la microentreprise, budget prévisionnel et notions de gestion, aides à la création (formation en 3 parties) Session 1: 28/02, 07/03, 14/03
Session 2: 30/05, 01/06, 05/06
- 15** – Quel statut juridique choisir pour ma future entreprise? 30/03, 14h30-17h45

Les outils du créateur d'entreprise

- 16** – Mails et noms de domaines: prise en mains, personnalisation et harmonisation de votre communication numérique (formation en 2 parties) Partie 1: 17/03, 14h-17h30
Partie 2: 24/03, 14h-17h30
- 17** – Bonnes pratiques numériques: gestion et sécurisation de votre environnement numérique professionnel (formation en 2 parties) Partie 1: 17/03, 9h-12h30
Partie 2: 24/03, 9h-12h30
- 18** – Aspects juridiques d'une activité entrepreneuriale Session 1: 15/03, 13h30-16h45
Session 2: 14/06, 13h30-16h45

Prospection commerciale

- 19** – Organiser une prospection commerciale efficace lors d'une création / reprise d'entreprise (formation en 2 parties) Session 1: 22/03 et 29/03, 9h-17h30
Session 2: 16/06 et 22/06, 9h-17h30
- 20** – Se constituer un réseau pour faire rayonner son activité 09/03, 9h-12h15
- 21** - Je prends la parole en public (formation en 2 parties) Partie 1: 04/05, 14h-18h
Partie 2: 11/05, 14h-18h

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

Appréciation*
96,75%

Objectif général

Création d'entreprise

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

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 06 février de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 09 février de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 14 février de 9h à 12h30

SESSION 2

Partie 1 - Le 14 avril de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 20 avril de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 25 avril de 9h à 12h30

SESSION 3

Partie 1 - Le 12 juin de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 15 juin de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 20 juin de 9h à 12h30



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.

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:

- 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

Appréciation*
97,5%

Objectif général

Création/ Reprise d'entreprise

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

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 1^{er} février, de 9h à 17h30

SESSION 2

Le 6 avril, de 9h à 17h30

SESSION 3

Le 9 juin, de 9h à 17h30



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 et l'importance de les intégrer dans une stratégie marketing.
- D'identifier les réseaux sociaux utiles à son activité.
- De s'organiser 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 - Définir

- Qu'est-ce que la communication?
- Comment me positionner.
- Quelle stratégie de communication adopter.
- Deuxième étape – S'investir
 - 6 étapes pour une com' réussie.
 - La règle des 3C.
 - Comment choisir supports et prestataires?
- Troisième étape – Se protéger
 - Les mentions légales.
 - 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 et vocabulaire des réseaux sociaux aujourd'hui.
- Partie 2: S'investir
 - Quel(s) réseau(x) pour mon projet?
 - Quel(s) outil(s)?
- Partie 3: Se protéger
 - Qu'est-ce qu'un BadBuzz?
 - Anticiper, participer et réagir.

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

- **Julie FRIEDRICHS (JF Rédactrice)**

Rédactrice et formatrice spécialisée dans la rédaction de contenus et la stratégie de 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 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.

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:

- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés.
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

3

Initiation Facebook Niveau 1

Durée

3h15

Appréciation*
100%

Date et heure

08/03, 9h-12h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

Résumé

Facebook est le deuxième site le plus visité en France par mois; avec 47,89 millions de visites. Au niveau mondial, en Juillet 2022, Facebook déclare que 2,934 milliards d'utilisateurs sont actifs mensuellement. Facebook (et plus généralement le groupe Méta, maison mère de Facebook) est un des plus gros réseaux sociaux au monde et toutes les tranches d'âge sont bien représentées. C'est pour cette raison qu'il est encore aujourd'hui très utile et très utilisé par les entreprises, pour communiquer et garder un contact avec les clients. Cependant, créer une page ou encore créer une communication n'est pas forcément simple pour tous, mais pas de panique : nous allons voir toutes les bases ensemble !

Sources : Facebook et Médiamétrie

Les objectifs

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

- De comprendre les bases de Facebook et de pouvoir se repérer
- D'utiliser les principales fonctionnalités
- De protéger son compte



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

- Disposer d'un ordinateur portable ou à minima une tablette 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

Marion HAENGGI (Dropofseas)
Graphiste et consultante de réseaux sociaux

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

- Qu'est-ce que Facebook?
- Créer un profil
- Découverte de l'interface

Partie 2: Communiquer

- Les différentes fonctionnalités
- Comment rédiger et publier sur Facebook

Partie 3: Aller plus loin

- Type de protection du compte
- Gérer l'agressivité (bloquer etc,,)

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.

4

Maîtriser l'usage de Facebook Niveau 2

Durée
3h15

Appréciation*
100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2^{ème} semestre 2022.

Date et heure
08/03, 14h-17h15

Résumé

Facebook est le deuxième site le plus visité en France par mois; avec 47,89 millions de visites. Au niveau mondial, en Juillet 2022, Facebook déclare que 2,934 milliards d'utilisateurs sont actifs mensuellement. Facebook (et plus généralement le groupe Méta, maison mère de Facebook) est un des plus gros réseaux sociaux au monde et toutes les tranches d'âge sont bien représentées. C'est pour cette raison qu'il est encore aujourd'hui très utile et très utilisé par les entreprises, pour communiquer et garder un contact avec les clients. Profil ou page ? Pub : oui ou non ? Facebook a pleins d'options pour améliorer votre communication, voyons ensemble les principales en créant votre Page Facebook !
sources : Facebook et Médiamétrie

Les objectifs

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

- De créer et de gérer son Facebook
- D' utiliser les bases des outils de création.



A qui s'adresse le module de formation?

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

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur portable ou à minima une tablette et l'apporter le jour de la formation.
- Avoir assisté au module de formation Initiation Facebook niveau 1.

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

Marion HAENGGI (Dropofseas)
Graphiste et consultante de réseaux sociaux

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

- Pourquoi utiliser Facebook de nos jours
- Page Facebook: utilités et différences

Partie 2: Approfondir

- Créer sa page et compléter le profil
- Comment animer sa page

Partie 3: Aller plus loin

- Introduction aux outils de création (Canva, Picsart...)
- Publicités sur Facebook: oui ou non? Pour qui?

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.

5

Découvrir Instagram

Durée

3h15

Appréciation*
98,6%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2^{ème} semestre 2022.

Date et heure

11/05, 9h-12h15

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, 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 idéalement avoir créé 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

Julie Lhernault, Conseillère en création d'entreprise



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
 - ✓ Créer et configurer son profil.
 - ✓ Réaliser et publier des contenus engageants.
 - ✓ Les stories: faire découvrir son univers.
 - ✓ Les REELS: créer des contenus courts et amusants.
 - ✓ Les hashtags: se donner plus de visibilité
- Partie 3: Encadrer
 - ✓ Se protéger: signalement, restriction et blocage.
 - ✓ Protéger autrui et l'environnement.
- Partie 4: (Se) développer
 - ✓ Création de contenu: les outils et bonnes pratiques
 - ✓ Les lives: créer des événements..

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.

6

Photographier mes produits pour les valoriser sur internet

Formation en 2 parties

Durée

2X 3h = 6h

Appréciation*

100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

Date et heure

Session 1 : 30/01 et 27/02, 9h-12h

Session 2 : 24/04 et 15/05, 9h-12h

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.

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.

Formateur

- Adrien VIOL (Hadrien Photographie)

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.

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: Décembre 2022

7

Logiciels de développement numérique et de retouche photos

Durée

3h15

Date et heure

20/03, 9h-12h15

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.

Appréciation*

100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.



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 « photographier 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.

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

Appréciation*
100%

Date et heure

03/04, 9h-12h15

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

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.

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.



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.

9

Communiquer via les relations presse

Durée

3h15

Date et heure

16/05, 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*

100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème 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.
- .

10

Imaginer et structurer mon futur site web

Durée
2h45

Appréciation*
91,4%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

Date et heure

31/01, 10h-12h45
11/04, 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.

11

Référencer mon site web

Durée

2h45

Date et heure

14/03, 10h-12h45
23/05, 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*

100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème 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.

12

Bien dans sa tête, bien dans son projet

Durée

14h

Date et heure

26/01 et 02/02, 9h-17h30

25/05 et 31/05, 9h-17h30

Nouveauté

2023

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

Résumé

Un entrepreneur bien dans sa tête, est bien dans son projet. Pour cela, il doit comprendre, distinguer et nourrir l'estime de soi, la confiance en soi et l'affirmation de soi. Il faut également dépasser les périodes de doute, de démotivation et ne plus procrastiner; être capable d'exploiter le potentiel par la clarté du modèle de réussite lui correspondant. Enfin, il faut valoriser son ADN, sa valeur ajoutée en sachant convaincre rapidement grâce notamment à la communication non verbale.

Les objectifs

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

- De distinguer et de nourrir l'estime de soi, la confiance en soi, l'affirmation de soi et optimiser sa communication interpersonnelle.
- De dépasser les périodes de doute, de démotivation, de procrastination et mieux gérer le temps.
- D'aligner son mental et son image pour convaincre en moins de 5 mn.
- De donner du sens à son parcours professionnel.

A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise qui souhaitent lever leurs freins, entretenir leur mobilisation / motivation et travailler mieux.

Prérequis

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

Méthode pédagogique

- Formation action qui repose sur une pédagogie active et participative avec plan d'action individualisé.
- Une adaptabilité aux réalités des participants, une approche personnalisée au contexte, une mise en pratique in situ permanente favorisant l'apprentissage et le partage d'expérience.
- Supports de formation : diaporama qui sera mis à disposition de chaque participant, outils, situations support de simulations...

Formatrice

- Virginie WETZEL
Consultante et animatrice en Qualité de vie et des conditions de travail



Programme

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

- Etape 1 Mieux se connaître pour mieux communiquer
Etat des lieux émotionnel et factuel à partir de la méthode des 6 chapeaux
Les bases de la communication interpersonnelle + évaluer sa communication
Mes freins, mes forces, reconnaissance et mobilisation
- Etape 2 Combattre la procrastination
Gérer son temps et son énergie pour trouver son équilibre vie personnelle et vie professionnelle (matrice d'Eisenhower)
Apprivoiser les doutes et le stress
- Etape 3 Expérimenter, le droit à l'erreur et créativité
Posture, se créer un environnement sécurisé pour transformer le changement en une opportunité de développer sa créativité
- Etape 4 Créer son plan d'action
Quel est mon ADN et QQQQCCP adapté

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.

13

Le vêtement comme Expression de Soi et Vecteur de Communication

Durée

3h15

Nouveauté
2023

Date et heure

13/02, 9h-12h15

02/06, 9h-12h15

Résumé

Le vêtement n'est pas un outil banal et superficiel: c'est un outil de développement personnel, une façon de se respecter et de rayonner pleinement la personne (chef d'entreprise) unique que l'on est vraiment.

Les objectifs

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

- De faire émerger son profil de vêtement par les couleurs, les matières et les coupes.
- De comprendre la symbolique s'y rapportant.



A qui s'adresse le module de formation?

Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise qui souhaitent acquérir plus de confiance en eux et souhaitent se montrer tels qu'ils le sont vraiment grâce au vêtement.

Prérequis

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

Méthode pédagogique

- Méthode démonstrative et active. Les apprenants expérimentent par la vue et le toucher.

Formateur

- Régine Fischer
Coach, Experte en connaissance de soi par le vêtement.

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: Les couleurs

Les couleurs, reflet de votre carnation qui vous permettent de rayonner.

Partie 2: Les matières

Les matières qui vous parlent de votre manière de vous mouvoir et de vous émouvoir.

Partie 3: Les coupes

Les coupes, structures qui vous éclairent sur votre vision du monde.

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.

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



14

Bouquet « Préparer ma création d'entreprise »

Formation en 3 parties

Appréciation*
95,8%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

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

Session 1:

Partie 1 – le 28/02, de 14h30 à 17h

Partie 2 – le 07/03, de 14h30 à 16h30

Partie 3 – le 14/03, de 14h30 à 17h

Session 2:

Partie 1 – le 30/05, de 14h30 à 17h

Partie 2 – le 01/06, de 14h30 à 16h30

Partie 3 – le 05/06, de 14h30 à 17h

En présentiel



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 ILTIS (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

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:

- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés.
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

15

Quel statut juridique choisir pour ma future entreprise?

Durée

3h

Date et heure

30/03, 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*

90%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

H()pla

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.

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



16

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

17/03, 14h-17h30, théorie

24/03, 14h-17h30, pratique

Appréciation*
100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème 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.

H()pla

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.

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: Décembre 2022

17

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

Formation en 2 parties

Durée
2*3h30=7h

Appréciation*
100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

Date et heure

17/03, 9h-12h30, théorie
24/03, 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.

18

Aspects juridiques d'une activité entrepreneuriale

Durée

3h15

(Appréciation*)

100%

Date et heure

Session 1 : 15/03 , 13h30-16h45

Session 2: 14/06, 13h30-16h45

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème 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)

H()pla

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.

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: Décembre 2022

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



19

Bouquet

« Prospection commerciale »:

Organiser une prospection commerciale efficace lors d'une création / reprise d'entreprise

Formation en 2 parties

Appréciation*
91,4%

Objectif général

Création d'entreprise

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

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

Session 1 : Les 22/03 et 29/03 de 9h à 17h30

Session 2 : Les 16/06 et 22/06 de 9h à 17h30



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.

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.

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:

- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF

20

Se constituer un réseau pour faire rayonner son activité

Durée

3h15

(Appréciation*)
100%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

Dates et heure

09/03, de 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...

- De dépasser ses peurs/ ses freins à/ pour faire rayonner son activité.
- D'identifier l'intérêt et les techniques pour se constituer un réseau professionnel.
- D'adapter des méthodes de savoir-faire à sa propre personnalité.



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 formation/ action avec un exercice de *pitch elevator* et des échanges entre les participants.

Formatrice

- Virginie WETZEL

Consultante et animatrice en QVCT et prévention et gestion des risques.

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.

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.
- Quels sont mes peurs/ mes freins?
- Le savoir-être et le savoir-faire pour réseauter.
- Se fixer des objectifs.

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

21

Je prends la parole en public

Formation en 2 parties

Durée

8 h

Appréciation*
90%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

Date et heure

Partie 1: 04/05, 14h-18h

Partie 2: 11/05, 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.

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.



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: Décembre 2022