



Informations et inscriptions via
<https://ateliers.hopla.la/> ou QR Code



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

Programme des formations

Actions de formation dispensées
aux créateurs ou repreneurs d'entreprises

De septembre à décembre 2023

Mise à jour : juin 2023

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 10 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



Définir mon offre

Une formation en 3 parties:

- Partie 1 : Présenter mes produits et mes services
- Partie 2 : Mettre en avant mes forces par rapport aux concurrents
- Partie 3 : Me présenter efficacement pour susciter l'intérêt des clients

1^{ère} session : Partie 1, le 25/09/2023 de 9h à 17h30
 Partie 2, le 28/09/2023 de 9h à 12h30
 Partie 3, le 03/10/2023 de 9h à 12h30

2^{ème} session : Partie 1, le 20/11/2023 de 9h à 17h30
 Partie 2, le 23/11/2023 de 9h à 12h30
 Partie 3, le 28/11/2023 de 9h à 12h30

Développer ma stratégie de communication.

Choisir les outils et les supports pertinents

- Partie 1 : Les clés d'une communication réussie
- Partie 2 : Communiquer via les réseaux sociaux

Partie 1 et Partie 2, le 06/10/2023 de 9h à 17h30

Préparer la création de mon entreprise

- Partie 1 : Mes outils de gestion
- Partie 2 : Les aides à la création d'entreprise
- Partie 3 : La microentreprise de A à Z !
- Partie 4 : Quel statut juridique choisir pour ma future entreprise ?

Partie 1, le 05/10/2023 de 14h30 à 17h
Partie 2, le 10/10/2023 de 14h30 à 16h30
Partie 3, le 17/10/2023 de 14h30 à 17h
Partie 4, le 19/10/2023 de 14h30 à 17h45

Trouver mes clients, les contacter et les convaincre !

- Partie 1 : S'outiller et s'organiser pour prospecter
- Partie 2 : Passer à l'action, Rencontrer mes clients et les convaincre

1^{ère} session : Partie 1, le 20/10/2023 de 9h à 17h30
 Partie 2, le 27/10/2023 de 9h à 17h30

2^{ème} session : Partie 1, le 08/12/2023 de 9h à 17h30
 Partie 2, le 15/12/2023 de 9h à 17h30

Lieu de la formation
Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
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.fr

Notre référent pédagogique:
Noëlle BAELE – n.baele@hopla.fr



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 2023

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
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

Notre référent pédagogique:

Noëlle BAËLE- n.baele@hopla.la

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



« Définir mon offre »

Présenter mes produits et mes services

Mettre en avant mes forces
par rapport à mes concurrents

Me présenter efficacement
pour susciter l'intérêt des clients

« Définir mon offre »

Formation en 3 parties

Appréciation*
96%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2023.

Objectif général

Création d'entreprise

Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à :

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

Durée

14 heures

Dates

SESSION 1

Partie 1 – Le 25/09/2023 de 9h à 17h30

Partie 2 – Le 28/09/2023 de 9h à 12h30

Partie 3 – Le 03/10/2023 de 9h à 12h30

SESSION 2

Partie 1 – Le 20/11/2023 de 9h à 17h30

Partie 2 – Le 23/11/2023 de 9h à 12h30

Partie 3 – Le 28/11/2023 de 9h à 12h30



Objectifs pédagogiques

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

Partie 1 : Présenter mes produits et mes services

- 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 : Mettre en avant mes forces par rapport à mes concurrents

- 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 : Me présenter efficacement pour susciter l'intérêt des clients

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

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 : Présenter mes produits et mes services

- 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 : Mettre en avant mes forces par rapport à mes concurrents

- 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 : Me présenter efficacement pour susciter l'intérêt des clients

- 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

Pour les entrepreneurs ne faisant pas partie de la couveuse / de l'EITI :

- 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

259 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception : les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

Modalités d'inscription

Inscription obligatoire : <https://ateliers.hopla.la/>
L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.



Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
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

Notre référent pédagogique:

Noëlle BAËLE- n.baele@hopla.la

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



« Développer ma stratégie de communication, choisir les supports et outils pertinents »

Partie 1 : Les clés d'une communication réussie

Partie 2 : Communiquer via les réseaux sociaux

« Développer ma stratégie de communication, choisir les supports et outils pertinents »

Formation en 2 parties

Non programmé au
1^{er} semestre 2023

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1^{er} semestre 2023.

Objectif général

Création/ Reprise 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

Le 06/10/2023 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 Quiz 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 Quiz 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

Pour les entrepreneurs ne faisant pas partie de la couveuse / de l'EITI:

- 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 (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

149 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception : les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

Modalités d'inscription

Inscription obligatoire : <https://ateliers.hopla.la/>
L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.



Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
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

Notre référent pédagogique:

Noëlle BAËLE- n.baele@hopla.la

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



« Préparer la création de mon entreprise »

Construire mes outils de gestion :
budget prévisionnel, plan d'investissement
et plan de financement

Identifier les aides dont je peux bénéficier

Connaitre les caractéristiques d'une microentreprise

Choisir le bon statut juridique pour mon projet

« Préparer la création de mon entreprise »

Formation en 4 parties

Appréciation*
91%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2023.

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
- Découvrir les différentes spécificités des statuts juridiques possibles pour un projet entrepreneurial

Durée

10 heures 15

Dates

Partie 1 – le 05/10/2023 de 14h30 à 17h

Partie 2 – le 10/10/2023 de 14h30 à 16h30

Partie 3 – le 17/10/2023 de 14h30 à 17h

Partie 4 – le 19/10/2023 de 14h30 à 17h45

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 !

- 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.

Partie 4 : Quel statut juridique choisir pour ma future entreprise?

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



Contenu

H()pla

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 d'un 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
 - 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 !

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

Partie 4 : Quel statut juridique choisir pour ma future entreprise ?

- Tour de table des projets portés par les créateurs/repreneurs d'entreprise. Au départ de ces cas pratiques
 - Présentation des statuts juridiques possibles
 - Mise en avant des critères essentiels permettant de réfléchir au mieux au choix du statut juridique

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 2023

Formateurs

- **Jérôme ILTIS** (VECTEUR)
Conseiller en gestion
- **Dominique WADEL** (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.
- Être en construction ou en phase de développement d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

Prix

259 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception : les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agéfiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

Modalités d'inscription

Inscription obligatoire : <https://ateliers.hopla.la/>
L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.



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.
 - 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 la module de formation.

Modalités d'admission

Pour les entrepreneurs ne faisant pas partie de la couveuse / de l'EITI :

- 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

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
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

Notre référent pédagogique:

Noëlle BAËLE- n.baele@hopla.la

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



« Trouver mes clients, les contacter et les convaincre »

S'outiller et s'organiser pour prospecter.

Passer à l'action,
Rencontrer mes clients et les convaincre.

« Trouver mes clients, les contacter et les convaincre »

Formation en 2 parties

Appréciation*
92%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2023.

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

SESSION 1

Partie 1 – Le 20/10/2023 de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 27/10/2023 de 9h à 17h30

SESSION 2

Partie 1 - Le 08/12/2023 de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 15/12/2023 de 9h à 17h30

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 : S'outiller et s'organiser pour prospecter

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 : Passer à l'action, Rencontrer mes clients et les convaincre

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.



H()pla

Objectifs pédagogiques

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

Partie 1 : S'outiller et s'organiser pour prospecter

- 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 : Passer à l'action, Rencontrer mes clients et les convaincre

- 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.

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 2023

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 « Définir son 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

Pour les entrepreneurs ne faisant pas partie de la couveuse / de l'EITI :

- 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

259 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception : les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

Modalités d'inscription

Inscription obligatoire: <https://ateliers.hopla.la/>

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.