



# Programme des formations

Actions de formation dispensées  
aux créateurs ou repreneurs d'entreprises

## De septembre à décembre 2024

Mise à jour : août 2024

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**



# Informations pratiques

Taux  
d'abandon  
en cours de  
formation,  
en 2023 :  
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](mailto: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

[contact@hopla.la](mailto:contact@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



## 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](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique :

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

« *Compétences entrepreneuriales* »

Se positionner pour être un  
entrepreneur efficace

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



## 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](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique :

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

## 1<sup>er</sup> module:

# Reconnaître et mettre en avant mes forces

## 2<sup>ème</sup> module :

# Savoir parler de moi et de mon activité, clairement et efficacement

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



# « Reconnaître et mettre en avant mes forces »

Appréciation\*  
93 %

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2024

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Dépasser la procrastination pour passer à l'action.
- Être bien dans sa tête pour être bien dans son projet.

## Durée

7 heures

## Dates et heures

20/09/2024, 9h-17h30

## Objectifs pédagogiques

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

- Se former et réfléchir sur ses pratiques
- Aligner son mental et son image
- Distinguer et nourrir l'estime de soi, la confiance en soi et l'affirmation de soi
- Entretenir la motivation : dépasser les périodes de doute, démotivation, procrastination et exploiter son potentiel par la clarté de son modèle de réussite
- S'interroger sur ses forces et ses freins
- Gagner en efficacité professionnelle et organisation du temps

## 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 Quiz de démarrage.

- Estime de soi, confiance en soi, affirmation de soi.
- Mes forces, mes freins, SWOT.
- Les sources de motivation, gérer le doute et la procrastination.
- Gestion du temps, la matrice d'Eisenhower.
- Mon ADN, ma valeur ajoutée, me différencier par rapport à la concurrence.

Chaque partie de 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.



## Formation animée par :

- Virginie Wetzel  
Direction et coordination de l'EITI.  
Entrepreneur QVCT en entreprise.

## Prérequis

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

## 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.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto: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 d'inscription

**Pour les entrepreneurs qui sont accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Inscription obligatoire par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*

## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Les participants reçoivent un support de formation, de même qu'une liste de sources utiles pour aller plus loin dans leurs réflexions.

## 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 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 EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.



# «Savoir parler de moi et de mon activité, clairement et efficacement»

Appréciation\*  
100 %

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2024.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Susciter l'intérêt de votre interlocuteur.
- Présenter votre activité.
- Vous présenter clairement et efficacement.

## Durée

3h30

## Dates et heures

08/10/2024, de 9h à 12h30

10/12/2024, de 9h à 12h30

## Objectifs pédagogiques

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

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

## 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.

**Présenter mes offres et mes services**

- 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.

**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.



## Formation animée par :

- Monique LEVY SCHEYEN (Mo&Co)  
Consultante formatrice en communication et relations presse

## Prérequis

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

## 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.

## Modalités d'admission

### Pour les entrepreneurs *qui ne sont pas accompagnés* par HOPLA ou VECTEUR :

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto: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 d'inscription

### Pour les entrepreneurs *qui sont accompagnés* par HOPLA ou VECTEUR :

- Inscription obligatoire par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*

## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Les participants reçoivent un support de formation, de même qu'une liste de sources utiles pour aller plus loin dans leurs réflexions.

## Prix

76 €

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 EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.





## 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](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

« *Compétences organisationnelles* »

Se préparer, s'outiller

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



## 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](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

## 1<sup>er</sup> module:

# Ma microentreprise de A à Z, Les aides à la création

## 2<sup>ème</sup> module :

# Mes outils de gestion

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



# « La microentreprise de A à Z!, Les aides à la création »

Nouvelle  
formation

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Comprendre les spécificités fiscales, sociales, administratives et comptables de la microentreprise.
- Identifier les aides à la création.

## Durée

3h30

## Dates et heures

12/09/2024, de 14h30 à 18h

07/11/2024, de 14h30 à 18h

## Objectifs pédagogiques

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

### 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.

### 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.

## 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.

### La microentreprise de A à Z !

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

### 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.

### 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.



## 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.

## Prix

76 €

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.

## Prérequis

Maîtriser les compétences de base.  
Être en construction, en phase de développement d'un projet entrepreneurial ou avoir créé depuis moins de 4 ans et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## 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.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto: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 d'inscription

**Pour les entrepreneurs qui sont accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Inscription obligatoire par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*

## Formation animée par :

- Agence VECTEUR,  
Conseil en création et développement de projets et d'entreprises



# « Mes outils de gestion »

Appréciation\*  
100%

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2024.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Mettre en place les outils de gestion adaptés.

## Durée

3h30

## Dates et heures

03/10/2024, de 14h30 à 18h

05/12/2024, de 14h30 à 18h

## Objectifs pédagogiques

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

### 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.

### Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction, en phase de développement d'un projet entrepreneurial ou avoir créé depuis moins de 4 ans et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## 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.

### 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.

### 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.



## Formation animée par :

- Agence VECTEUR,  
Conseil en création et développement de projets et d'entreprises

## Prérequis

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

## 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.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto: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 d'inscription

**Pour les entrepreneurs qui sont accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Inscription obligatoire par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*



## 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.

## Prix

76 €

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.

## 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](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique :

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

« *Compétences marketing, communication et développement commercial* »

Développer ma stratégie de communication, avec des outils adaptés et les réseaux sociaux

Identifier mes clients et les convaincre

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



## 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](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique :

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

## 1<sup>er</sup> module :

# Présenter mes offres et mes services

## 2<sup>ème</sup> module :

# Communiquer via les réseaux sociaux

## 3<sup>ème</sup> module :

# Qui sont mes clients, comment les convaincre ?





# «Présenter mes offres et mes services»

Nouvelle formation

## Objectif général

Création/ Reprise d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Savoir décrire, expliquer et promouvoir ses offres et services.
- Clarifier ses offres et prendre en compte les attentes de sa future clientèle.
- Définir sa stratégie, savoir faire des choix pour mieux communiquer.
- Passer à l'action et engager des actions concrètes.

## Durée

7h

## Dates et heures

26/09/2024, de 9h à 17h30

26/11/2024, de 9h à 17h30

## Contenu

La formation commence par :

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

### • Première étape – Travailler son image et sa ligne de communication

Les sources d'inspiration, l'analyse de la concurrence et les pistes de différenciation.

Les sources de motivation, gérer le doute et la procrastination.

Connaître forces, freins et axes de progressions : SWOT personnel.

Nourrir confiance en soi et affirmation de soi pour gagner en efficacité professionnelle.

ADN, valeur ajoutée, avantage concurrentiel.

La question de la première impression.

Présentations individuelles : langage verbal, non verbal et para verbal.

### • Deuxième étape – Valoriser ses offres et ses services

Exprimer savoir-faire et savoir-être avec ses mots.

Brain storming de verbes.

Améliorer son argumentation commerciale.

Le langage positif.

Présentations croisées.

Se présenter rapidement et spontanément : le pitch.

### • Troisième étape – Etablir sa stratégie de communication

Trouver les supports adéquats (tract, flyer, relations presse, affiches, réseaux sociaux, site Web...) et en connaître les règles de base.

Savoir illustrer ses propos

Organiser son travail, prioriser, déléguer, s'entourer et passer à l'action

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.

## Objectifs pédagogiques

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

- Expliquer, définir et résumer ses offres et services.
- Comprendre l'importance d'une stratégie et les principes de base de la communication.
- Bien investir dans ses supports et choisir ses prestataires.

### • Première étape – Travailler son image et sa ligne de communication

Réfléchir à ses pratiques, ses projets, ses ambitions.

Connaître ses forces et ses axes de progression

Nourrir confiance en soi et affirmation de soi pour gagner en efficacité professionnelle.

### • Deuxième étape – Valoriser ses offres et ses services

Se présenter rapidement et spontanément.

Exprimer savoir-faire et savoir-être avec ses mots.

Améliorer son argumentation commerciale.

### • Troisième étape – Etablir sa stratégie de communication

Trouver les supports adéquats ( tract, flyer, relations presse, affiches....)

En connaître les règles de base.

Savoir illustrer ses propos.

Organiser son travail, prioriser, déléguer, s'entourer et passer à l'action.



## Formation animée par :

- Julie FRIEDRICHS (JF Rédactrice)  
Rédactrice et formatrice spécialisée dans la rédaction de contenus et la stratégie de communication

## Prérequis

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

## 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

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto: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 d'inscription

**Pour les entrepreneurs qui sont accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Inscription obligatoire par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*

## 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 et d'exemples
  - des études de cas concrets
  - des temps de travail personnel et en groupe
- Les participants reçoivent un support de formation, de même qu'une liste de sources utiles pour aller plus loin dans leurs réflexions.

## 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.



# «Communiquer via les réseaux sociaux»

## Formation en 2 parties

Appréciation\*  
98 %

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2024.

## Objectif général

Création/ Reprise d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Identifier les réseaux sociaux pertinents.
- Comprendre leurs codes et fonctionnements.
- Être capable d'utiliser le réseau choisi de manière optimale.

## Durée

7 heures

## Dates et heures

14/10/2024, 9h à 12h30

17/10/2024, 9h à 12h30

## Objectifs pédagogiques

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

### Partie 1: Communiquer via les réseaux sociaux, théorie

- Connaître l'impact des réseaux sociaux et l'importance de les intégrer dans une stratégie marketing.
- Identifier les réseaux sociaux utiles à son activité.
- S'organiser et d'adopter les bonnes pratiques..

### Partie 2: Communiquer via les réseaux sociaux, pratique

- Être capable d'utiliser le ou les réseaux choisis de manière optimale.

## 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: Communiquer via les réseaux sociaux, théorie

- Première étape - Identifier les différents réseaux et leur spécificités
  - Panorama des réseaux sociaux actuels.
  - Quel(s) réseau(x) pour mon projet?
  - Quels outils utiliser ?
- Deuxième étape - Se lancer : les étapes incontournables
  - Se présenter et se démarquer.
  - Optimiser mon compte.
- Troisième étape - S'engager et adopter les bons réflexes
  - Stratégie et conseils pour les contenus.
  - Routine d'engagement.
  - Veille et analyse.

### Partie 2: Communiquer via les réseaux sociaux, pratique

**Entretiens individuels** qui permettent de répondre de manière plus personnalisée à des questions qui n'ont pas pu être abordées en commun.

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



## Formation animée par :

- Axelle MADORÉ (Madoré Com')  
Experte en communication digitale aux côtés des entrepreneurs et artisans en Alsace : conseil, accompagnement et formation pour développer leur visibilité sur les réseaux sociaux

## Prérequis

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

## 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

## Modalités d'admission

### Pour les entrepreneurs *qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR* :

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
[03 89 51 38 55](tel:0389513855) / [contact@hopla.la](mailto: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 d'inscription

### Pour les entrepreneurs *qui sont accompagnés par HOPLA ou VECTEUR* :

- Inscription obligatoire par mail ou téléphone:  
[03 89 51 38 55](tel:0389513855) / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## 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.



# « Qui sont mes clients, comment les convaincre! »

Appréciation\*  
100 %

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2024.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Réaliser des prises de contacts efficaces.
- Convaincre et vendre mes services et/ou produits.

## Durée

7 heures

## Dates et heures

12/11/2024, 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 Quiz de démarrage.

### Partie 1 : S'outiller et s'organiser

**Première étape – Qui sont mes clients?**

- Typologies/ besoins
- Où trouver mes clients?

**Deuxième étape – Planifier**

PDCA et QOOQCCP

**Troisième étape – Ecouter pour convaincre**

- Les bases de la communication interpersonnelle.

### Partie 2 : Passer à l'action, Rencontrer mes clients et les convaincre

**Première étape – Présenter mon offre**

- 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 Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

## Objectifs pédagogiques

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

### Partie 1 : S'outiller et s'organiser

- Comprendre l'importance de la structuration de sa stratégie.
- Connaitre la typologie de ses clients.
- Se préparer et s'organiser.

### Partie 2 : Passer à l'action, Rencontrer mes clients et les convaincre

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



## Formation animée par :

- Virginie Wetzel  
Direction et coordination de l'EITI.  
Entrepreneur QVCT en entreprise.

## 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.

## 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.

## Modalités d'admission

### Pour les entrepreneurs *qui ne sont pas accompagnés* par HOPLA ou VECTEUR :

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto: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 d'inscription

### Pour les entrepreneurs *qui sont accompagnés* par HOPLA ou VECTEUR :

- Inscription obligatoire par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*



## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.

## 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.

## 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](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

# Formation de formateur d'adultes, cycle 1

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



# « FORMATION DE FORMATEUR D'ADULTES », cycle 1

( Nouvelle  
formation )

## Objectif général

Vous êtes amené à proposer des séances de formation occasionnellement. Vous voulez acquérir les compétences pour vous positionner en tant que formateur professionnel, comprendre les enjeux de la formation pour adulte et apprendre l'essentiel de la conception, de l'animation de formations et de groupe.

## Les enjeux

Créer, piloter une activité de formateur professionnel indépendant.

## Durée

14h

## Dates et heures

10/10/2024, de 9h à 17h30

11/10/2024, de 9h à 17h30

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant sera capable de:

- Analyser une demande et y répondre.
- Gérer la partie administrative selon les critères Qualiopi.
- Savoir choisir des outils pédagogiques adaptés aux objectifs de la formation, au public et au contenu.
- Bénéficier de l'apport des neurosciences : mieux comprendre le cerveau pour mieux former.
- Informer, faire acquérir des compétences et transformer des représentations.
- Maîtriser le premier outil du formateur : soi et sa voix.
- S'entraîner à créer et utiliser des outils différents.





# « FORMATION DE FORMATEUR D'ADULTES », cycle 1

## A noter...

Démarrage et fin de formation

La formation commence par:

Une présentation du formateur.

Le rappel des objectifs pédagogiques et une présentation du déroulé.

Un tour de table des attentes des participants.

Un Quiz de démarrage.

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.

Après la formation, chaque participant recevra une attestation de formation et une attestation d'assiduité et remplira une évaluation à froid.

## Contenu et déroulé de la formation

### Jour 1

- Se positionner: mes pratiques spontanées.
- Clarifier le rôle du formateur.
- Prendre en compte les besoins des participants.
- Définir les conditions de réussite de l'action de formation et pour les participants.
- Définir les objectifs pédagogiques.
- Situer les difficultés et bien positionner la progression.
- Choisir les modalités pédagogiques les mieux adaptées.
- Varier les techniques pédagogiques pour engager, susciter l'attention, faciliter la compréhension et la projection dans l'action.
- Intégrer les évaluations.

### Jour 2

- Établir le déroulé de l'animation.
- Traduction de l'activité professionnelle en compétence.
- Concevoir les supports utiles aux participants.
- Bien se préparer.
- Sécuriser les participants et susciter leurs engagements.
- Formation-action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec un feedback personnalisé (pédagogie active).
- Permettre à chacun de trouver sa place dans le groupe.
- Tenir compte de la dynamique de groupe.
- Anticiper et gérer les situations difficiles en formation.
- S'autoévaluer.
- Répondre aux critères administratifs de Qualiopi.

### Thématiques abordées

- Posture: les questions à se poser, lâcher-prise, ses freins.
- Les bases de la communication interpersonnelle et estime de soi / confiance en soi.
- L'évolution de la formation professionnelle continue.
- Les méthodes et outils pédagogiques.
- L'apport des neurosciences.
- Le premier outil: soi et sa voix.
- Répondre à une demande.
- Les ressources.

### Thématiques abordées

- Les différents outils (intérêt / limite)
- Jeux et simulations en formation, découvrir et expérimenter.
- Du programme à l'animation.
- Gérer les situations difficiles.
- Intégrer Qualiopi dans sa pratique.
- Plan d'action personnalisé.
- S'autoévaluer.

### Outils :

- Le triangle de la réussite.
- Auto-évaluer sa communication
- SWOT personnel.
- Les différents outils (diaporama, carte mentale, jeux et simulations)
- Taxonomie de Bloom.

### Outils :

- Intégrer Qualiopi dans sa pratique.
- L'intérêt du brise glace.
- Grille d'autoévaluation.
- L'AFEST comme source d'inspiration.
- Plan d'action personnalisé.
- Création d'un outil pédagogique.

## Formation animée par :

- Virginie Wetzel  
Direction et coordination de l'EITI.  
Entrepreneur QVCT en entreprise.

## Prérequis

Avoir un projet d'animation de formation à court terme pour l'investir durant les 2 journées de formation.  
Prévoir du matériel pour la prise de notes.

## A qui s'adresse la formation ?

Toute personne amenée à animer des sessions de formation auprès d'un public adulte.

## Périmètre de recrutement

Formation en présentiel sur Mulhouse / Grand Est

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto: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 d'inscription

**Pour les entrepreneurs qui sont accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Inscription obligatoire par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*

## Modalités pédagogiques

- Formation action qui repose sur une pédagogie active et participative avec plan d'action individualisé.
- Une adaptabilité aux réalités du terrain et aux 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...

## Prix

490€ TTC pour les deux journées.

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 ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ce dispositif.

Un financement peut être sollicité par les participants auprès de leur OPCO. Dans ce cas, il sera nécessaire de prendre en considération le délai de traitement de la demande par l'OPCO.

