

Programme des formations

Actions de formation
Pour les créateurs ou repreneurs d'entreprises

Janvier - Juillet 2026

Informations pratiques

Taux
d'abandon
en cours de
formation,
en 2025 :
0%

 contact@hopla.la
03 89 51 38 55



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 et handicap

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 et sur site Virginie WETZEL – contact@hopla.la



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



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.



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 des 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.

Calendrier des formations

Février

- 05/02** : Ma micro de A à Z
- 10/02** : Savoir parler de moi et de mon activité clairement et efficacement
- 12/02** : Qui sont mes clients ?
- 17/02** : Quels mots pour mes offres et mes services
- 19/02** : Qui sont mes clients ?
- 24/02 et 27/02** : Les réseaux sociaux

Mars

- 05/03** : Mes outils de gestion
- 10/03** : Quels mots pour mes offres et mes services
- 10/03** : Qui sont mes clients ?
- 17/03** : La sécurité dans le numérique
- 17/03** : Atelier TOP (la respiration)
- 19/03** : Savoir parler de moi et de mon activité clairement et efficacement
- 16/03** : Qui sont mes clients ?
- 26/03** : Être entrepreneur
- 31/03** : Site internet et SEO : les clés pour bien démarrer

Avril

- 02/04** : Ma micro de A à Z
- 07/04** : Qui sont mes clients ?
- 07/04 et 10/04** : Les réseaux sociaux
- 14/04** : Atelier TOP (Imagerie mentale)
- 23/04** : Qui sont mes clients ?
- 30/04** : Savoir parler de moi et de mon activité clairement et efficacement

Mai

- 07/05** : Mes outils de gestion
- 12/05** : Qui sont mes clients ?
- 12/05** : Atelier Top (le sommeil)
- 28/05** : Qui sont mes clients ?

Juin

- 02/06** : Quels mots pour mes offres et mes services
- 04/06** : Ma micro de A à Z
- 09/06** : Qui sont mes clients ?
- 09/06** : Atelier TOP (Visualisation mentale)
- 16/06** : La sécurité dans le numérique
- 23/06** : Site internet et SEO : les clés pour bien démarrer
- 25/06** : Être entrepreneur
- 25/06** : Qui sont mes clients ?
- 30/06** : Savoir parler de moi et de mon activité clairement et efficacement

Juillet

- 07/07 et 10/07** : Les réseaux sociaux
- 07/07** : Qui sont mes clients ?
- 23/07** : Qui sont mes clients ?

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE

Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Module 1

« Compétences entrepreneuriales »

Objectif général :

Se positionner pour être un entrepreneur efficace

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE

Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Formation 1 :

Être entrepreneur

Formation 2 :

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

« Être entrepreneur »



Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2025

🎯 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

26/03, 9h- 17h30

25/06, 9h- 17h30

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.

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

Formation animée par :



Nadia RAUSCHER

Coach professionnel certifié



Laetitia WYSOCKI

Coach professionnel Formatrice

Prérequis

- Pas de prérequis spécifique
- Être en construction d'un projet entrepreneurial ou entrepreneur.

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 :

par mail contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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

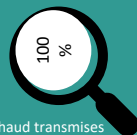
149 €

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 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.

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



Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2025

🎯 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.
- Se présenter clairement et efficacement.

🕒 Durée

4 heures

📅 Dates et heures

10/02, 9h- 12h30

19/03, 9h- 12h30

30/04, 9h- 12h30

30/06, 9h- 12h30

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.

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.

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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55
- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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 et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Module 2 « Compétences organisationnelles »

Objectif général :
Se préparer, s'outiller

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Formation 1 :

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

Formation 2 :

Mes outils de gestion

«Ma microentreprise de A à Z, Les aides à la création»



Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2025

🎯 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.
- Se présenter clairement et efficacement.

🕒 Durée

3 heures 30

📅 Dates et heures

05/02, 14h- 17h30

02/04, 14h- 17h30

04/06, 14h- 17h30

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.

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.



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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55
- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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.

« Mes outils de gestion »



Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2025

🎯 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.
- Se présenter clairement et efficacement.

🕒 Durée

3 heures 30

📅 Dates et heures

05/03, 14h- 17h30

07/05, 14h- 17h30

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.

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 3 ans et être accompagné dans le cadre de ce projet.

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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55
- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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 et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Module 3 « Compétences marketing, communication et développement commercial »

Objectifs généraux :

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

Identifier mes clients et les convaincre

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Formation 1 :

Quels mots pour mes offres
et mes services

Formation 2 :

Communiquer via
les réseaux sociaux

Formation 3 :

Qui sont mes clients,
comment les convaincre ?

« Quels mots pour mes offres et mes services »



Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2025

🎯 Objectif général

Création 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

7 heures

📅 Dates et heures

17/02/26, de 9h à 17h30

10/03/26, de 9h à 17h30

02/06/2026, 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.

Brainstorming 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 :

par mail contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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 temps



Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2025

🎯 Objectif général

Création d'entreprise / 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.
- Publier et s'engager pour communiquer efficacement

🕒 Durée

7 heures

📅 Dates et heures

Tps 1 : 24/02, 9h - 12h30 Tps 2 : 27/02, 9h - 12h30

Tps 1 : 07/04, 9h - 12h30 Tps 2 : 10/04, 9h - 12h30

Tps 1 : 07/07, 9h - 12h30 Tps 2 : 10/07, 9h - 12h30

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 : Développer mon activité et booster ma présence en ligne

- Première étape Réseaux sociaux + boîte à outil
 - 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 Publier 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

Formation action qui permet de répondre de manière individualisée

- 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 : Développer mon activité et booster ma présence en ligne

- Connaitre 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 adopter les bonnes pratiques.

Partie 2 : Les réseaux sociaux en pratique

- Utiliser le ou les réseaux choisis de manière optimale.

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 :

par mail contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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! »



Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2025



Objectif général

🎯 Création d'entreprise / Reprise d'entreprise

Points forts

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

Durée

📅 8 heures (4 X 2 heures)

Dates et heures

Du 12/02 au 23/07, 14h - 16h30

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 Séances 1 et 2: S'outiller et s'organiser

Première étape – Qui sont mes clients?

- Typologies/ besoins
- Où trouver mes clients?

Deuxième étape – Planifier

PDCA et QQQCCP

Troisième étape – Ecouter pour convaincre

- Les bases de la communication interpersonnelle.

Partie 2 Séances 3 et 4:

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.
- Connaître la typologie de ses clients.
- Se préparer et s'organiser.

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

- Connaître les différentes phases d'un entretien de vente.
- Valider une vente ou fixer un nouveau rendez-vous.
- Se mettre en situation réelle au fur et à mesure des séances.

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 :

par mail contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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.

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Module 4

« Compétences comportementale et savoirs, savoir- être entrepreneurial et savoir transverse »

Objectifs généraux :

Connaître les enjeux de l'utilisation de l'informatique / du numérique

Connaitre et mettre en application des techniques d'optimisation du potentiel

Connaître les démarches et le déroulé de ventes en ligne et/ou sur des marchés / salons

Connaître les bases pour créer un site un internet

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Formation 1 :

Données numériques professionnelles,
enjeux, prévention, sécurité, bonnes pratiques

Formation 2 :

Atelier TOP: Les 4 piliers

Formation 3 :

Site internet et SEO, les clés pour démarre

« Données numériques professionnelles, enjeux, prévention, sécurité, bonnes pratiques »



Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2025

🎯 Objectif général

Création d'entreprise / Reprise d'entreprise

🎯 Points forts

- Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :
- Connaître les enjeux et maîtriser les bonnes pratiques de l'utilisation des données numériques professionnelles.

🕒 Durée

3 heures 30

📅 Dates et heures

17/03 de 9h à 12h30

16/06 de 9h à 12h30

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

Première étape – Identifier les menaces

- Détecter les risques
- Méthode de réflexion

Deuxième étape – Protection

- Connaître les possibilités de sécuriser son poste de travail
- Connaître la méthode de sécurisation des accès distants
- Connaître les principes de la sauvegarde sécurisée

Troisième étape – Gestion

- Gérer son poste de travail au quotidien
- Gérer ses données professionnelles/ personnelles
- Savoir comment réagir en cas d'urgence

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 :

- Comprendre les enjeux liés à la gestion de données et la sécurité associée.
- Comprendre l'intérêt aux données locales et distantes
- Sécuriser l'accès aux données locales et distantes
- Gérer et maintenir son poste de travail
- Savoir réagir en cas de situation d'urgence (la perte de données, la perte/vol de son matériel, virus...)
- Comprendre l'intérêt de la sauvegarde et mettre en place une solution.



Formation animée par :

Mathieu SCHAEFFER
(RSS Informatique)

Entrepreneur spécialisé dans la
maintenance informatique
et la sécurité numérique

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 :

par mail contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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.



« Atelier TOP, les 4 piliers »

Nouvelle formation

🎯 Objectif général

La méthode TOP est une réponse incontournable car les compétences professionnelles ne suffisent plus. Il est fondamental d'intégrer les dimensions psychologiques cognitives physiques et émotionnelles trop souvent négligées pour plus de performances dans le respect de chacun.

Elle permet de réguler son niveau d'énergie, se motiver et rester motivé, favoriser le changement et accélérer l'adaptation. Optimiser sa récupération physique et mentale. Améliorer la motivation, la confiance en soi et ainsi faciliter la prise de décision quelle que soit votre situation, votre position, votre métier.

🎯 Points forts

Les techniques d'optimisation du potentiel sont un ensemble de stratégies mentales qui permettent de faire face à certaines situations délicates en mobilisant toutes vos ressources pour atteindre vos objectifs.

🕒 Durée

4 x 2 heures soit 8 heures au total

📅 Dates et heures

13/03, 14h- 16h

14/04, 14h- 16h

12/05, 14h- 16h

09/06, 14h- 16h

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

Etape 1 La respiration

La respiration est un révélateur fiable de notre état du moment, corporel, émotionnel, relationnel et mental.

Un moyen puissant d'agir rapidement sur la gestion du stress : situations de crise, agressions, prises de décisions, anxiété, ruminations, confiance en soi, motivation, positivisme, efficacité...

Etape 2 L'imagerie mentale

Projection mentale de la réussite

Renforcement positif en revivant un événement passé particulièrement bien ressenti et/ou géré.

Mobilisez vos ressources en optimisant votre potentiel.

Etape 3 Le sommeil

Qu'est-ce que la fatigue ?

Connaître son horloge biologique et trouver son rythme pour favoriser le sommeil

Gestion mentale du rythme activité-repos

Etape 4

Personnalisée au groupe

Objectifs pédagogiques

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

- D'utiliser des techniques simples, pragmatiques, pédagogiques, opérationnelles utilisables par tous, partout et en toutes circonstances et en autonomie.
Elles sont brèves et très faciles à intégrer dans sa vie de tous les jours
Basées sur 4 piliers : l'imagerie mentale, le dialogue interne, la relaxation et la respiration
- Se motiver / se mobiliser et prendre des décisions

Formation animée par :



Christelle BEALE
(TOP ATTITUDE)

Praticienne certifiée en Techniques
d'Optimisation du Potentiel[®] (TOP)

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 :

par mail contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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.



« Site internet & SEO : Les clés pour bien démarrer »



Moyenne des appréciations à chaud transmises
par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le
module au cours du 2ème semestre 2025

🎯 Objectif général

Création de site Web – Les bases d'un référencement

🔍 Points forts

- Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :
- Connaitre et comprendre l'importance du référencement et donne des explications de base sur son fonctionnement

🕒 Durée

7h

📅 Dates et heures

31/03, 9h – 17h30

23/06, 9h – 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

Les points abordés sont :

- Un site web: Pour quoi et pour qui ?
- Les types de site web.
- Checklist pour un bon site internet
- Contenu & aide IA
- Le référencement.
- Les bases du SEO
- Outils pour débiter
- Sécurité & Maintenance.
Analyser votre site web (atelier)

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 ce module de formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de

- Préparer son projet web : choix du nom de domaine, hébergement et identité visuelle.
- Définir une stratégie efficace : fixer les objectifs et structurer le site en conséquence.
- Comprendre le fonctionnement du référencement naturel (SEO).
- Découvrir des outils de référencement (gratuits et payants) pour optimiser sa visibilité.
- Assurer la sécurité et la fiabilité du site : mises à jour, adaptabilité et compatibilité.

Formation animée par :



Francisco Piuzzi

Web Designer

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 :

par mail contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

- 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 contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

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.





Organisme de formation

Programme des formations

Actions de formation à destination des
entreprises
et
acteurs du social / médico-social

2026

Contact

contact@hopla.la
03 89 51 38 55



processus certifié

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



Organisme de
formation

Contact

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



Informations pratiques

Nouveau
programme

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 et handicap

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 et sur site Virginie WETZEL – 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.



Organisme de formation

Toutes les formations sont ajustées à la demande et selon les besoins exprimés

- * Formateur Professionnel Occasionnel
- * Tuteur maître d'apprentissage
- * Groupe d'analyse de la pratique professionnelle
- * Ethique et déontologie, organisations du social et médico-social

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





Organisme de formation

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

Formateur Professionnel

Objectif général

Vous êtes amené à proposer des séances de formation de manière occasionnelle.

Vous voulez acquérir les compétences pour vous positionner en tant que formateur professionnel, comprendre les enjeux de la formation pour adultes et apprendre l'essentiel de la conception et de l'animation de formations.

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



« Formateur professionnel pour adultes »

100 %
2024

* Nouvelle formation

Objectifs pédagogiques

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

- Être au clair sur les objectifs de sa formation
- Préparer la progression et le déroulé pédagogique de sa formation
- Varier les méthodes et techniques de formation
- Prendre en considération les attentes des participants
- Évaluer les apprenants en cours et en fin de formation
- Adopter la bonne posture tout au long de la formation, quoi qu'il arrive
- Clôturer la formation de manière appropriée

Durée

14h – (2 jours consécutifs)

Dates et heures

Nous consulter

Contenu et déroulé de la 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

Jour 1

La préparation d'une session de formation

- Les objectifs pédagogiques
- Les moyens : progression, déroulé, méthodes, techniques, supports pédagogiques
- Les évaluations, en cours et en fin de formation

La capacité relationnelle du formateur

- Savoir transmettre un message
- Les vecteurs de la communication
- L'écoute active

Jour 2

Comprendre les comportements

- Gérer des personnes difficiles
- Les attitudes à adopter

Animer des moments clés

- Démarrer une formation
- Lancer une activité
- Gérer des situations difficiles
- Relancer l'attention
- Clôturer une formation

Thématiques abordées

- Objectifs opérationnels versus objectifs pédagogiques
- La progression pédagogique adaptée
- Les méthodes expositive, interrogative et active
- Les techniques associées aux méthodes
- Les différents supports
- Les évaluations formatives, sommatives et correctives
- La communication interpersonnelle
- Questionnement et reformulation

Thématiques abordées

- L'impact des émotions sur les comportements
- Intention versus effet
- Environnement, attentes, repères
- Du cadrage à la synthèse d'une activité
- Problèmes courants
- Implication des stagiaires
- Manque de connaissances
- Timing et rythme
- Conclusion

Outils

- Taxonomie de Bloom
- Questionnaire d'évaluation
- Masque de déroulé pédagogique
- Canevas de cohérence pédagogique
- La règle des 7C
- Mise en application

Outils

- Neurosciences
- Point de vue
- Modèle des préférences cérébrales
- Vidéo
- Mises en situation



Formation animée par :

Rébecca Rauscher

Intervenante en entreprises sur des problématiques organisationnelles
Chargée d'enseignement au Conservatoire National des Arts et Métiers
Formatrice inter et intra entreprise depuis 2019

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 à Mulhouse
Pour une formation au sein de votre structure : nous consulter

Modalités d'admission

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

par mail contact@hopla.la ou téléphone: 03 89 51 38 55

- 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 :

par mail contact@hopla.la ou téléphone 03 89 51 38 55

Modalités pédagogiques

- Formation reposant 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 favorisant l'apprentissage et le partage d'expérience
- Supports de formation : diaporama, outils et *Notebook* mis à disposition de chaque participant

Prix

980€ par jour pour le groupe soit 1960€

Pour une formation au sein de votre structure : nous consulter.

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.





Organisme de formation

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site
Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@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



Formation de TUTEUR / MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

Objectif général

Cette formation a pour objectif de favoriser la qualité de vie et des conditions de travail des tuteurs et des alternants. Les tuteurs pourront explorer leur mission, s'approprier des outils. L'objectif est de construire un parcours efficient et efficace pour les parties prenantes.

« Être tuteur et former en entreprise un alternant »

*Le tuteur doit créer un environnement apprenant.
Ses forces : la communication et le leadership, la traduction de l'activité en compétences et l'accompagnement des tutorés dans l'atteinte des objectifs.*

Durée

14 heures

Dates, horaires et lieu

Nous consulter

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Tenir compte des aspects réglementaires
2. Identifier les rôles et comportements adaptés à la mission de tuteur
3. Identifier les éléments qui faciliteront l'intégration des tutorés dans l'entreprise
4. Utiliser les éléments fondamentaux de la pédagogie
5. Mettre en œuvre une communication pédagogique constructive

A qui s'adresse la formation?

Toute personne qui encadre un apprenti, un salarié en alternance, un stagiaire ou qui sera amenée à le faire.

Prérequis

Pas de prérequis spécifiques

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...

Matériel à apporter

Pour prise de notes

Périmètre

Entreprises dans le Haut-Rhin / Bas-Rhin

Renseignements / Inscriptions

- Prise de contact par mail / téléphone avec HOPLA ou directement avec la formatrice (Rébecca Rauscher)
 - contact@hopla.la / rebeccarauscher@mail.com
 - 03 89 51 38 55 / 06 14 55 81 26

- Echanges afin d'identifier les besoins de l'entreprise cliente et d'adapter éventuellement le contenu et les modalités de la formation aux besoins particuliers des stagiaires
- Prise en compte des situations potentielles de salariés en situation de handicap, dans l'organisation de la formation
- Etablissement des documents contractuels préalables à la formation

Prix

- 980€ par jour pour le groupe soit 1960€
- Groupe entre 8 minimum et 10 maximum
- Salle comprise
- Possibilité de demande de prise en charge par votre OPCO

Formation animée par :

Rébecca Rauscher

Intervenante en entreprises sur des problématiques organisationnelles
Chargée d'enseignement au Conservatoire National des Arts et Métiers
Formatrice inter et intra entreprise depuis 2019

Contenu et déroulé de la 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

Jour 1

Situer le cadre de sa mission tutorale :

- Éléments clés sur les enjeux de l'alternance
- Rôle en tant que tuteur
- Éléments juridiques : spécificités des contrats, temps de travail et temps de repos, congés, santé et sécurité, situation de handicap

Accueillir et intégrer l'apprenant dans son entreprise

- Préparation de l'arrivée du tuteur
- Accueil et intégration
- Rôle du tuteur, des collaborateurs et des partenaires dans le parcours d'un alternant

Jour 2

Organiser le parcours et former l'apprenant :

- Organisation de la progression de l'apprenant
- Transmission des compétences
- Les fondamentaux de la pédagogie : objectifs / méthodes pédagogiques / évaluations

Construire une relation professionnelle positive et constructive

- Formulation des attentes
- Écoute active et communication constructive
- Compréhension des comportements
- Adoption de la posture appropriée





Organisme de formation

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@hopla.la

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



GAPP

FORMATION ACTION

ANALYSE DES PRATIQUES PROFESSIONNELLES

Démarche métacognitive de formation
professionnelle réalisée dans
le groupe même de travail

Objectifs

*Cultiver la confiance entre tous les collaborateurs
pour diminuer la pression et favoriser l'expression
Être transparent et partager les informations au bon
moment pour favoriser la performance collective
Favoriser l'éclectisme (profils, parcours, compétences,
points de vue) pour une équipe créative/réactive*

« GAPP, analyse des pratiques professionnelles »

100 %
2025

Être un professionnel au sein d'un multi-accueil suppose des qualités et des responsabilités particulières. Les parents ont envers eux des attentes élevées et bien définies quant à l'étendue de leurs connaissances théoriques et pratiques et au respect qu'ils manifestent pour eux-mêmes et pour les autres. De manière générale, on attend qu'ils se réfèrent à une éthique qui oriente leurs valeurs, leur engagement et qu'ils soient capables d'une réflexion critique, gage de leur évolution. L'APP est un outil de régulation / d'évolution et participe à la prévention, la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT) et à la gestion de la qualité.

Durée

Selon les groupes
(demandes régulièrement observées 4 séances de 2 heures soit 8 heures)

Dates, horaires et lieu

À définir avec l'entreprise cliente

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Définir le cadre de travail des APP, organisation, esprit d'entraide de mentorat, climat propice à la croissance
2. Développer un regard critique, s'auto-évaluer pour revisiter ses accomplissements, ses résultats pour les voir en miroir
3. Identifier ses points forts, qualités et corriger ses faiblesses, s'améliorer et développer des habitudes réflexives
4. Aller vers une recreation de l'équipe pour dépasser les difficultés / problématiques rencontrées / situations conflictuelles
5. Définir un plan d'action, le mettre en œuvre, évaluer (PDCA) et garder une trace consultable au besoin (savoir outil)
6. Améliorer nos savoirs, savoir-faire afin de parvenir un savoir-être accompli
7. Mettre nos interventions en perspective avec les valeurs profondes de notre profession ou avec les principes humanistes ou professionnels qui les régissent

A qui s'adresse la formation?

Membre de l'équipe

Prérequis

Pas de prérequis spécifiques

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, outils de brainstorming, de résolution de problème...
- Supports de formation : tracé confidentiel spécificité des APP

Matériel à apporter

Pour prise de notes

Périmètre

Structures Multi-accueil dans le Haut-Rhin

Renseignements / Inscriptions

- Prise de contact par mail / téléphone avec HOPLA ou directement avec la formatrice (Virginie WETZEL)

- contact@hopla.la
- 03 89 51 38 55
- virginie@vwmadame.fr

- Echanges afin d'identifier les besoins de l'entreprise cliente et d'adapter éventuellement le contenu et les modalités de la formation, aux besoins particuliers des stagiaires
- Prise en compte des situations potentielles de salariés en situation de handicap, dans l'organisation de la formation
- Etablissement des documents contractuels préalables à la formation

Prix

- 110€ HT / heure
- Possibilité de demande de prise en charge par votre OPCO



FORMATION EN ENTREPRISE

Contenu et déroulé de la 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

ARCHITECTURE GUIDE DES SEANCES

Humeur du jour, validation des attentes

Cœur de l'APP avec la question / la problématique choisi par l'équipe

Définition du plan d'action

Analyse des résultats du plan d'action (de la séance précédente)

Apports théoriques

APPORTS THEORIQUES EN FONCTIONS DES BESOINS EXPRIMES

Distinguer éthique, déontologie, valeurs personnelles, loyauté

Définition de l'identité professionnelle, la reconnaissance au travail

Les axes de réalisation du professionnalisme (image / compétences)

Pourquoi la remise en question donne du sens à notre travail (QVCT)

Estime de soi / confiance en soi / affirmation de soi

Communication interpersonnelle

Les situations conflictuelles

Mettre en place des procédures repères

OUTILS

La QVCT et ses 6 champs d'action

Evaluer et optimiser sa communication : test support / simulations sur des situations concrètes

Faire son diagnostic personnel et celui du secteur, La méthode des 6 chapeaux et SWOT (forces, faiblesses) Gestion des conflits

La méthode DESC

Résolution de problème, La fleur de Lotus, outils d'intelligence collective Plan d'action QQOQCCP

LES SEANCES D'APP SONT EVOLUTIVES EN
FONCTION DES QUESTIONS SUR DES
INTERVENTIONS ORDINAIRES / DIFFICULTES ET
PROBLEMATIQUES RENCONTREES



Formation animée par :

Laetitia WYSOCKI

Coach professionnel Formateur

Education populaire

Enfance

Médico social

Virginie WETZEL

Qualité de vie et des conditions de travail

Risques psychosociaux

Animatrice de prévention et de sécurité en entreprise

Direction et coordination de l'EIT



Organisme de formation

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité et handicap

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 – sur site Virginie WETZEL contact@hopla.la

Notre référent pédagogique

Virginie WETZEL – v.wetzel@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



Ethique et déontologie en travail social

Objectifs généraux :

- Comprendre les enjeux
 - Distinguer éthique, morale, déontologie, valeurs, normes, règle
 - Intégrer la Qualité de vie et des conditions de travail / la prévention des Risques psychosociaux
 - (Ré)affirmer un cadre déontologie explicite
 - Ethique appliquée
- Le programme sera construit selon l'organisation et ses besoins (QVCT, Prévention des RPS, Mettre en place un comité d'Ethique, une charte, ...)