



Entreprise d'Insertion par le Travail Indépendant
Couveuse d'entrepreneurs - Organisme de formation



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

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



PROGRAMME DES FORMATIONS

Août – Décembre 2026

Actions de formation
à destination
des créateurs et repreneurs d'entreprises



CONTACT

contact@hopla.la
03 89 51 38 55



ADRESSE

Hopla, 48 rue Franklin
68200 MULHOUSE



SITE INTERNET

www.hopla.la



Taux d'abandon en 2025

0 %

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



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
- ✓ Sauf information contraire, l'ensemble de nos modules de formation a lieu en présentiel
- ✓ Locaux équipés d'un ascenseur



ACCESSIBILITE 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 référente handicap :
Elodie BEYER et sur site Virginie WETZEL
contact@hopla.la



MOYENS TECHNIQUES A 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 QUALIFIES

- 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.

Calendrier des formations



Août

04/08 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)

27/08 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)



Septembre

01/09 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)

03/09 : Mes outils de gestion

08/09 : Les réseaux sociaux P1

11/09 : Les réseaux sociaux P2

15/09 : Atelier TOP (la respiration)

18/09 : Quels mots pour mes offres et mes services

22/09 : Site internet et SEO : les clés pour bien démarrer

24/09 : Être entrepreneur

25/09 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)

29/09 : Savoir parler de moi et de mon activité clairement et efficacement



Octobre

01/10 : Ma micro de A à Z

13/10 : La sécurité dans le numérique

13/10 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)

20/10 : Atelier TOP (imagerie mentale)

23/10 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)

26/10 : Comment présenter un dossier de financement ?

29/10 : Découvrir et intégrer l'IA dans ses pratiques



Novembre

03/11 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)

05/11 : Mes outils de gestion

10/11 : Atelier TOP (visualisation mentale)

12/11 : Être entrepreneur

17/11 : Quels mots pour mes offres et mes services

24/11 : Savoir parler de moi et de mon activité clairement et efficacement

26/11 : Site internet et SEO : les clés pour bien démarrer

27/11 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)



Décembre

01/12 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)

03/12 : Ma micro de A à Z

08/12 : Atelier Top (le sommeil)

08/12 : Les réseaux sociaux P1

11/12 : Les réseaux sociaux P2

15/12 : La sécurité dans le numérique

18/12 : Qui sont mes clients ? (Intelligence collective)



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.



Nos référentes handicap

Elodie BEYER
Virginie WETZEL (sur site) 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 9499;

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



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.



Nos référentes handicap

Elodie BEYER
Virginie WETZEL (sur site) 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 9499;
Numéro de déclaration d'activité
d'organisme de formation: 42 68 0241368



Formation 1

Être entrepreneur

Formation 2

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

« Être entrepreneur »



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 7h



Dates et heures

24/09/26, 9h- 17h30
12/11/26, 9h- 17h30



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

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

Outils utilisés :

- 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

H()pla

Entreprise d'Insertion par le Travail Indépendant
Couveuse d'entrepreneurs - Organisme de formation

Formation animée par :



Nadia Rauscher

Coach professionnel certifié



Laetitia Wisocky

Facilitatrice de lien – Praticienne SERUM

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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 »



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 4h



Dates et heures

24/09/26, 9h-12h30
24/11/26, 9h-12h30



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

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

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

Outils utilisés :

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

- 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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.



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.



Nos référentes handicap

Elodie BEYER
Virginie WETZEL (sur site) 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 9499;
Numéro de déclaration d'activité
d'organisme de formation: 42 68 0241368



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.



Nos référentes handicap

Elodie BEYER
Virginie WETZEL (sur site) 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 9499;

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



Formation 1

Ma Micro de A à Z, les aides à la création

Formation 2

Mes outils de gestion

« La Micro de A à Z, les aides à la création »



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

01/10/26, 14h- 17h30
03/12/26, 14h- 17h30



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

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

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

Outils utilisés :

- 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.

H()pla

Entreprise d'insertion par le Travail Indépendant
Couvreuse d'entrepreneurs - Organisme de formation

Formation animée par :



Agence VECTEUR

Conseil en création et développement de projets et d'entreprises

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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 »



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

03/09/26, 14h- 17h30

05/11/26, 14h- 17h30



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ 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

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

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

Mes outils de gestion

- Transmission active participative et théorique.
- 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.



Entreprise d'insertion par le Travail Indépendant
Cueilleuse d'entrepreneurs - Organisme de formation

Formation animée par :



Agence VECTEUR

Conseil en création et développement de projets et d'entreprises

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.



Nos référentes handicap

Elodie BEYER
Virginie WETZEL (sur site) 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 9499;

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



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.



Nos référentes handicap

Elodie BEYER
Virginie WETZEL (sur site) 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 9499;

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



Formation 1

Quels mots pour mes offres et mes services

Formation 2

Communiquer via les réseaux sociaux

Formation 3

(4x ateliers intelligence collective)

Qui sont mes clients et comment les convaincre ?

« Quels mots pour mes offres et mes services »



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 7h



Dates et heures

18/09/26, 9h- 17h30
17/11/26, 9h- 17h30



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

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.

H()pla

Entreprise d'Insertion par le Travail Indépendant
Couveuse d'entrepreneurs - Organisme de formation

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

Première étape –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.
Différents types de langage

Deuxième étape –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 –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

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 :



Julie Friedrichs (JF Rédactrice)

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

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.

«Communiquer via les réseaux sociaux»

Formation en 2 parties



Objectif général
Création 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
2x 3h30



Dates et heures

Session de septembre

Partie 1 : 08/09, 9h -12h30

Partie 2 : 10/09 , 9h- 12h30

Session de décembre

Partie 1 : 08/12, 9h- 12h30

Partie 2 : 11/12, 9h- 12h30



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

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

- ✓ 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 adopter les bonnes pratiques.

Partie 2 : Les réseaux sociaux en pratique

- ✓ Utiliser le ou les réseaux choisis de manière optimale

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

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.

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

- 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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.

« Qui sont mes clients, comment les convaincre! »



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 4x 2h



Dates et heures

Du 04/08 au 18/12/26



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

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 grâce à des jeux de rôles avec les autres apprenants

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

Partie 1 : 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 : 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.

H()pla

Entreprise d'Insertion par le Travail Indépendant
Cueilleuse d'entrepreneurs - Organisme de formation

Formation animée par :



Virginie Wetzel

Direction et coordination de l'EITI
Entrepreneur QVCT en entreprise

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.



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.



Nos référentes handicap

Elodie BEYER
Virginie WETZEL (sur site) 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 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.



Nos référentes handicap

Elodie BEYER
Virginie WETZEL (sur site) 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 9499;

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



Formation 1

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

Formation 2

Les 4 piliers

Formation 3

Site internet et SEO, les clés pour démarrer

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



Objectif général

Prévention numérique /
Protection des données

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 3h30



Dates et heures

13/10/26, 9h00- 12h30
15/12/26, 9h00- 12h30



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

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.

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

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.

H(0)pla

Entreprise d'insertion par le Travail Indépendant
Couvreuse d'entrepreneurs - Organisme de formation

Formation animée par :



Mathieu Schaeffer

Entrepreneur spécialisé dans la maintenance informatique et la sécurité numérique

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.

« LES 4 PILLIERS, Technique d'Optimisation du Potentiel »

 **Objectif général**
Optimiser sa récupération physique et mentale.
Améliorer la motivation

Points forts
Formation destinée aux créateurs/preneurs d'entreprise pour apprendre à :
• Permettre de faire face à certaines situations délicates en mobilisant toutes ses ressources pour atteindre ses objectifs dans un ensemble de stratégies mentales

 **Durée**
4 x 2 heures

 **Dates et heures**
15/09/26, 14h- 16h00
10/11/26, 14h- 16h00
20/10/26, 14h- 16h00
08/12/26, 14h- 16h00



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

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

Contenu

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.
- Mobiliser ses ressources en optimisant son 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

Formation animée par :



Christelle Beale

Praticienne certifiée en techniques
d'optimisation du potentiel

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.

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



Objectif général

Création de site Web –
Les bases d'un référencement

Points forts

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

- Connaître et comprendre l'importance du référencement et donner des explications de base sur son fonctionnement.



Durée

4 x 2 heures



Dates et heures

22/09/26, de 9h00 à 12h30
26/11/26, de 9h00 à 12h30



Taux de satisfaction en 2025

100 %

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

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la 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.

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.



Entreprise d'insertion par le Travail Indépendant
Couvreur d'entrepreneurs - Organisme de formation

Formation animée par :



Francisco Piuzzi

Web Designer

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.

« Check liste pour vendre en salon et marché »



Objectif général

Création d'entreprise

Points forts

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

- Acquérir les bonnes pratiques pour animer un stand



Durée

7 heures



Dates et heures

14/09/2026, 14h– 16h



Taux de satisfaction (*)

! % (*nouveau)

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

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Connaître les modalités d'usage pour « marchand ambulant »
- ✓ Concevoir un stand cohérent avec son activité
- ✓ Adopter une posture professionnelle et développer une communication adaptée au public
- ✓ Présenter son offre de manière consciente et convaincante

Contenu

Administratif et légal

- Connaître les conformités d'usage Logistique

Préparer son stand, son matériel

- Créer un stand attractif
- Organiser sa journée
- Accueillir les visiteurs
- Présenter son activité

Formation animée par :



Marine Pion

Conseillère en insertion professionnelle

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.

« l'IA au service de l'entrepreneuriat »

**Objectif général**
Création d'activité

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

- Donner vie à votre conception graphique avec Figma.
- L'IA simplifie votre quotidien professionnel.
- Moins de désordre avec Trello, piloter votre activité efficacement de site Web – Les bases d'un référencement

**Durée**
3 heures

**Dates et heures**
29/10/2026, 14h– 16h



Taux de satisfaction (*) ! % (*nouveau)

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

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Piloter son activité à travers l'utilisation de l'IA.
- ✓ Découvrir et comprendre différentes IA selon ses besoins
- ✓ Concevoir une identité graphique à son activité
- ✓ Utiliser l'IA de manière utile et responsable

Contenu

Comprendre

- Les grandes familles de l'IA
- Les idées reçues de l'IA

Fonctionnement de l'IA

- Explication des modèles de l'IA
- Prévention, les limites de l'IA

L'IA dans le quotidien

- les outils les plus connus
- générer des idées
- créer des contenus, des visuels,
- gagner du temps dans notre quotidien.
- Bien utiliser l'IA, l'importance des « prompts »

Formation animée par :



Kamel Abdelhadi

l'association Consorcium Digital

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.

« Comment présenter un dossier de financement »



Objectif général
Création/ reprise d'entreprise

Points forts
Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :
• Savoir remplir un dossier de demande de financement pour un projet auprès d'un organisme bancaire.



Durée
3 heures



Dates et heures
26/10/2026, 14h– 17h



Taux de satisfaction (*)
! % (*nouveau)

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

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Connaître les modalités d'usage pour « marchand ambulant »
- ✓ Concevoir un stand cohérent avec son activité
- ✓ Adopter une posture professionnelle et développer une communication adaptée au public
- ✓ Présenter son offre de manière consciente et convaincante

Contenu

- **Administratif et légal**
Connaître les conformités d'usage
Logistique
- **Préparer son stand, son matériel**
Créer un stand attractif
Organiser sa journée
Accueillir les visiteurs
Présenter son activité

Formation animée par :



Patricia Chaudot

Chargée d'expertise, Pôle Entrepreneuriat
France ACTIVE

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

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 aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

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.



Organisme de formation

Programme des formations

Actions de formation
à destination

Des entreprises et acteurs du social / médico-social

De Juillet à Décembre 2026

Contact

contact@hopla.la
03 89 51 38 55



processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

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

Résumé des formations

- * Formateur Professionnel
- * Tuteur maître d'apprentissage
- * Management
- * Groupe d'analyse des pratiques professionnelles
- * Ethique et déontologie en travail 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 »



* 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

Virginie Wetzel
Directrice de Hopla

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,- € pour les deux journées.

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

À définir avec l'entreprise cliente
Salle de formation
Hopla 48 rue Franklin 68200 Mulhouse

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

- 840€ HT / JOUR soit un TOTAL de : 1680 € HT / Groupe
- 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

Virginie Wetzel
Directrice de HOPLA

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



Formation MANAGEMENT

Objectif général

*Développer ses compétences managériales et optimiser
son potentiel pour piloter une équipe
avec une posture éthique et participative*

« MANAGEMENT »



* Nouvelle formation

Objectifs pédagogiques

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

- Favoriser un management éthique
- Définir les rôles du manager
- Formuler des objectifs
- Fixer un cadre de fonctionnement clair
- Communiquer de façon claire et motivante
- Appliquer les principes favorisant la motivation
- Susciter la confiance
- Distinguer l'erreur de la faute : traiter les erreurs
- Recadrer un collaborateur
- Gérer le temps et les priorités
- Utiliser des techniques d'optimisation de son potentiel

Durée

4 jours (28h)

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

Jour 1

Un management éthique

La définition du rôle de manager

- Définir ce qu'est une équipe et ce que veut dire « animer » une équipe
- Identifier les éléments nécessaires au bon fonctionnement de l'équipe

La formulation d'objectifs clairs

- Établir des orientations claires
- Faciliter l'évaluation des performances
- Susciter l'engagement et la motivation

Atelier TOP

- La respiration

Jour 2

Un cadre de fonctionnement clair pour une bonne compréhension des responsabilités

- Fixer les normes et limites
- Définir clairement les attentes

Une communication claire et motivante

- Identifier les outils de communication managériale
- Comprendre le fonctionnement de la communication interpersonnelle
- Prendre en compte tous les vecteurs de la communication
- Identifier les décalages possibles entre intention et effets
- Identifier les freins à l'écoute
- Faire preuve d'écoute active
- Communiquer de manière assertive, positive et constructive

Atelier TOP

- Gérer ses émotions

Méthodes / Outils

- 6 chapeaux de Bono
- Réflexion individuelle / collective
- Objectifs SMART
- Théorie de l'autodétermination
- Mise en application
- Techniques d'optimisation du potentiel

Méthodes / Outils

- Communication verbale et non verbale (les 3V de la communication)
- Point de vue
- Assertivité
- Communication positive
- Autoévaluation
- Analyse de cas
- Jeux de rôles / Mises en situation
- Techniques d'optimisation du potentiel



« Management »

Objectif de cette formation

vous fournir des outils pour mieux vous connaître,
améliorer votre communication avec l'équipe et obtenir plus de plaisir
et d'efficacité dans le management au quotidien.
Le manager, pour assurer ses rôles de repère et de pilote doit mobiliser
de nouvelles compétences.

La compétence relationnelle est stratégique. Être en mesure de
maîtriser son mode relationnel et de trouver la juste distance entre
affectivité et efficacité est un talent attendu et discriminant.
Ce talent nécessite d'abord l'émergence d'une relation de qualité avec
soi-même pour un positionnement approprié face à l'autre.

Contenu et déroulé de la formation

Jour 3

Principes favorisant la motivation

- Répondre aux besoins psychologiques fondamentaux
- Utiliser le *feedback* pour renforcer la motivation

La confiance comme moteur de la performance

- Identifier les comportements qui favorisent la confiance
- Différencier l'exemplarité de la perfection

La confiance gage de la performance

- Identifier les comportements qui favorisent la confiance
- Différencier l'exemplarité de la perfection

Atelier TOP

- Gestion de la fatigue et du sommeil

Jour 4

Erreur versus faute

- Différencier l'erreur de la faute
- Traiter les erreurs
- Recadrer un comportement

Gestion du temps et des priorités

- Passer de la liste de tâches à la planification dans l'agenda
- Identifier les niveaux d'urgence et d'importance
- Planifier de manière optimale les tâches et activités

Plan d'action personnel

- Rédiger son plan d'action en lien avec les concepts traversés
et les objectifs souhaités

Méthodes / Outils

- Psychologie de la motivation
- *Feedback* positif et d'amélioration
- La règle des 3P
- Jeux de rôles
- Techniques d'optimisation du potentiel

Méthodes / Outils

- Entretien de recadrage
- Jeux de rôles / Mises en situation
- To do liste
- *Timeboxing*
- Matrice d'Eisenhower
- Étoile du changement
- Travail personnel



Formation animée par :

Virginie Wetzel

Directrice de HOPLA
Qualité de vie et des conditions de travail
Prévention des Risques Psychosociaux

Rébecca Rauscher

Consultante en management des organisations
Formatrice inter et intra entreprise

Christelle Beale

Praticienne en techniques d'optimisation du potentiel® (TOP)

Prérequis

Être en situation de management d'une équipe.

A qui s'adresse la formation ?

Toute personne amenée à encadrer une équipe.

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, autoévaluations, outils et *Notebook* mis à disposition de chaque participant.

Prix

Dans les locaux de Hopla, 48 rue Franklin à Mulhouse :

XXX,- € pour les 4 journées.

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

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 ou en inter

Objectifs

Cultiver la confiance

Diminuer la pression

Favoriser l'expression

*Être transparent et partager les informations au bon
moment*

*Favoriser l'éclectisme (profils, parcours, compétences,
points de vue)*

« GAPP, analyse des pratiques professionnelles »



* Nouvelle formation

Être un professionnel de l'accompagnement suppose des qualités et des responsabilités particulières. Il y a 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

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 et professionnels du 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

- 190€ HT / heure / groupe ou 90€ la séance de 2 heures pour les particuliers Travailleurs Indépendants
- 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 choisie par les participants

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 Wisocky

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

Directrice de HOPLA



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

Objectif général :

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,)