

BOOSTER LE DEVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE



LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Identifier les besoins pour le développement votre entreprise
- Comprendre les compétences essentielles d'un chef d'entreprise pour gérer efficacement les différents aspects de l'activité
- Appliquer les stratégies commerciales et de communication adapté à son marché
- Mettre en pratique les meilleures stratégies pour votre entreprise en fonction des objectifs définis lors de la formation

LES OBJECTIFS OPÉRATIONNELLES :

A la fin de la formation les stagiaires seront capable de :

- Analyser les forces et faiblesses de leur entreprise pour identifier des axes de développement concrets
- Concevoir un plan d'action détaillé avec objectifs, priorités et indicateurs de suivi pour améliorer les performances de l'entreprise
- Décrire les compétences et qualités clés d'un bon chef d'entreprise et évaluer leur propre profil entrepreneurial
- Mettre en œuvre des stratégies commerciales et de communication spécifiques, adaptées à leur marché
- Concevoir une stratégie de communication innovante pour renforcer la visibilité de leur entreprise
- Appliquer des stratégies définies et mesurer leur efficacité à travers des indicateurs précis

MÉTHODES MOYENS ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES :

Apports théoriques - Mise en pratique de méthodes de respiration, intelligence collective, Exercices individuels et collectifs

Entretien individuel de suivi de formation

Paper-board, vidéoprojecteur, support de formation fourni en version papier et numérique

Public visé : Entrepreneur, chef d'entreprise

Effectifs : min : 2 - max : 6

Durée : 6 jours (41h)

Tarif Formation : INTER - Sur devis

ATOUT DE LA FORMATION:

6 sessions individuel pour faire le suivi de la formation de 30 minutes

MODALITÉ ET DÉLAI D'ACCÈS :

Modalité d'accès : A la signature de la convention

Délai d'accès : Inscription 15 jours avant le début de la formation

MODALITÉ D'ÉVALUATION :

Evaluation avant l'entrée en formation : Entretien individuel + questionnaire

Evaluation pendant la formation : Exercices , entretiens individuel et mises en situation tout au long de la formation

Evaluation en fin de formation : Grille d'évaluation à partir de l'atteinte d'objectif individuel de l'entreprise. Et une évaluation à froid

Questionnaire d'évaluation de la formation

FORMATRICE :

Najma ALI-MOUSSA, formatrice, coach spécialisée dans la gestion des émotions, des conflits et le bien-être des entrepreneurs.

Indépendante depuis 2009. 17 ans d'expertise.

Former à la PNL, Formation/consultant, Coaching, Communication non-violente, shiatsu, do-in, et à la diététique chinoise.

ACCESSIBILITÉ PERSONNE EN SITUATION HANDICAP (*)

La formation se déroule dans des locaux adaptés à l'accueil des publics en situation d'handicap, ainsi que les moyens de la prestation
(*voir fin de catalogue)

Pré-requis : Aucun

Mode de déroulement : Présentiel

Rythme : En discontinu

Si vous souhaitez plus d'information sur le programme de formation, vous pouvez nous contacter.

Najma ALI-MOUSSA

 **+33 (0)6.95.26.37.34**



najma.alimoussa@aevolution.fr



www.aevolution.fr