

CATALOGUE DES FORMATIONS

ENTREPRENEURIAT POSITIF



Créalyz SAS - 54 C chemin de la Massippe - 30 340 Saint Privat des Vieux

☎ 04 66 54 80 78 - : contact@crealyz-entrepreneur.fr

crealyz-entrepreneur.fr N°Siret : 825 145 5001 00011/ NDA 76300406430



Passionnés par le monde de l'entrepreneuriat, nous avons eu envie d'apporter une autre dimension dans ce domaine, en apportant beaucoup de pragmatisme, de créativité et de bienveillance dans un milieu qui est souvent compliqué pour les novices.

Notre ambition est d'accompagner la réussite des porteurs de projets et des entreprises en proposant des formations adaptées à chaque étape de la vie de l'entrepreneur et de ses salariés.

Nous proposons des formations sur mesure, à vos horaires et à votre rythme.

Nous avons donc décidé de travailler sur les 3 étapes de la vie d'une entreprise : création, lancement et développement.

Je me lance : CRÉER / REPENDRE UNE ENTREPRISE

Je développe : MÉTIER ENTREPRENEUR

Je me perfectionne : MÉTIER LEADER



Pour les demandes des personnes en situation de handicap, nous prenons en compte les besoins d'aménagement afin de rendre les formations accessibles.

Contactez : Carine SORIANO : carine@crealyz-entrepreneur.fr ou 04 66 54 80 78

SOMMAIRE



CRÉER / REPRENDRE UNE ENTREPRISE (je me lance)

IDEATION : ÉMERGENCE D'UN PROJET : Trouver une idée de création d'entreprise.	5
ÉTUDE DE PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE : Avoir la méthodologie nécessaire pour travailler un projet de création d'entreprise.	6
REPRISE D'UNE ENTREPRISE : Savoir étudier un projet de reprise d'entreprise.	7
RÉUSSIR SA CREATION D'ENTREPRISE QUAND ON EST SALARIÉ : Acquérir les fondamentaux et sécuriser son parcours pour se lancer dans un projet entrepreneurial.	8
GESTION & COMPTABILITÉ POUR LANCER SON ENTREPRISE : maîtriser les bases de la comptabilité et la gestion d'entreprise avant de lancer un projet de création ou reprise d'entreprise.	10



METIER ENTREPRENEUR (je développe)

GESTION/COMPTABILITÉ : Comprendre les bases de la comptabilité et créer ses propres outils de pilotage et de suivi d'activité.	13
COMMUNICATION / MARKETING : Promouvoir sa marque, ses produits, pour développer ses ventes.	15
DEVENIR COMMERCIAL / LE PLAISIR DE VENDRE : Développer une posture et une technique commerciale en adéquation avec votre personnalité.	17
CREATION D'UN SITE INTERNET SUR WORDPRESS : permettre de mettre en ligne son premier site avec WORDPRESS	19
CRÉER UNE STRATEGIE DE COMMUNICATION SUR LES RESEAUX SOCIAUX : communiquer autour de son entreprise sur les réseaux sociaux, favoriser une approche cohérente.	21
MON ENTREPRISE SUR INSTAGRAM : Maîtriser l'administration et la gestion du compte Instagram animé par l'établissement	23



METIER LEADER (Je me perfectionne)

RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE : Convaincre en face à face, devant un auditoire ou au téléphone	26
DEVELOPPER SA CRÉATIVITÉ POUR INNOVER : S'approprier les méthodes et les techniques efficaces pour produire des idées nouvelles.	28
MANAGEMENT PAR LA BIENVEILLANCE : Exercice bienveillant de la responsabilité managériale.	30
DE LA STRATÉGIE À L'ACTION : Comprendre et mettre en œuvre les outils de l'analyse Stratégique de votre entreprise et piloter le changement.	32
DEVELOPPER SON INTELLIGENCE EMOTIONNELLE : maîtriser ses émotions pour gagner en efficacité	34
BOOSTER SON INTUITION PROFESSIONNELLE : gagner du temps et accroître ses performances	35



CRÉER / REPRENDRE UNE ENTREPRISE





PROGRAMME DE FORMATION

“ Idéation : Emergence d'un projet ”

OBJECTIF

En fonction de vos compétences, de votre personnalité, de vos moyens financiers et de vos objectifs (personnels et professionnels)
trouver des idées de création et/ou reprise d'entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, Pas de pré-requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

Tour de table et présentation du programme
Présentation et échanges autour du document 100 idées de créations
Identifier ses freins pour gagner en confiance
Présentation des méthodes existantes pour trouver des idées : brainstorming, mind mapping
Brainstorming sur des idées de projets pour chaque candidat avec appui technique

Jour 2

Débriefing de la première journée
Se dégager des pensées limitantes
Présentation et prise en main de l'outil Mind mapping
Ateliers par groupes de 2/3 : créer son Mind mapping
Présentation par chaque candidat de son document 5x5

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneur/Formatrice

15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Etat d'avancement à l'entrée (fiche auto diagnostic) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations création/reprise d'entreprise en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

« Etude de projet de création d'entreprise »

OBJECTIF

Acquérir la méthodologie nécessaire pour travailler de manière indépendante un projet de **création d'entreprise** et construction du **plan d'action entrepreneurial personnalisé**

PUBLIC

Porteur de projet de création d'entreprise, Pas de pré-requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

Découverte du projet du porteur de projet et présentation de la méthodologie

Etude de marché : Environnement / Clients / Fournisseurs / Concurrents

Stratégie commerciale

Appropriation de la méthodologie : mise en application

Jour 2

Comprendre un dossier financier prévisionnel

Présentation des statuts juridiques et fiscaux

La protection sociale du chef d'entreprise

Les formalités à accomplir / plan d'action personnalisé pour créer

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - bureau Créalyz pour formations individuelles
 - Présentation PowerPoint
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation
 - Collectifs et entretiens individuels

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Etat d'avancement à l'entrée (fiche auto diagnostic) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations création/reprise d'entreprise en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ Reprendre une entreprise ”

OBJECTIF

Connaitre les méthodes et outils pour trouver une entreprise à reprendre.

savoir évaluer sa rentabilité et son prix de vente.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprises d'entreprise, salariés

Pas de pré-requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

Tour de table et présentation du programme

Le marché de la reprise d'entreprise / Le déroulement d'un projet de reprise

Fiche de projet de reprise personnalisée (atelier)

Présentation des outils et méthodes pour trouver une entreprise à reprendre

Mise en application : recherche d'entreprise correspondant à la fiche projet

Jour 2

Débriefing de la première journée

Recueil des éléments pour étudier un dossier: financier / juridiques / social / commercial

Analyse financière synthétique à travers les bilans comptables

Evaluation du prix de vente (cas pratique)

Evaluation commerciale et sociale de l'entreprise

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes) au bureau Créalyz pour l'individuel
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneur/Formatrice

15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Etat d'avancement à l'entrée (fiche auto diagnostic) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations création/reprise d'entreprise en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ Réussir sa création d'entreprise quand on est salarié ”

OBJECTIF

Acquérir les fondamentaux et sécuriser son parcours pour se lancer dans un projet entrepreneurial. Acquérir les compétences et la méthodologie nécessaires à la validation d'un projet et au lancement d'une activité pérenne

Vérifier que son projet est réalisable pour limiter la prise de risques .

PUBLIC

Porteur de projet de création d'entreprise, Pas de pré-requis, formation conçue pour les

DURÉE

21 h réparties : sur 4 demi journées en collectif et 2 demi journées en individuel.
ou planning personnalisé pour les formations 100 % individuelles

PROGRAMME

COLLECTIFS

Jour 1 - 9h -12h30

Découverte des projet et du porteur de projet
Développer ses capacité entrepreneuriales
Etude de l'environnement externe de l'entreprise
Savoir faire une étude de clientèle

Jour 2 - 9h -12h30

Etude des fournisseurs et prescripteurs
Etude de concurrence (directe et indirecte / qualitative et quantitative)
Stratégie commerciale / Marketing
Développement commercial / Force de vente

Jour 3- 9h -12h30

Comprendre un dossier financier prévisionnel
Choisir un statut juridique
Le statut social du dirigeant

Jour 4 - 9h -12h30

Les aides et financements à la création d'entreprise
Les formalités administratives à accomplir



PROGRAMME DE FORMATION

“Réussir sa création d'entreprise quand on est salarié”

Suite

INDIVIDUEL

Jour 1—(horaires personnalisées)

Construire un plan d'action pour réussir son projet (partie 1)

- Les obligations réglementaires à vérifier
- Réaliser un questionnaire de clientèle efficace
- Les pièges à éviter

Jour 2 - (horaires personnalisées)

Construire un plan d'action pour réussir son projet (partie 2)

- plan marketing
- Validation du dossier financier
- les étapes pour finaliser un projet

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Formation individuelle au bureau Créalyz
 - Présentation PowerPoint
 - Travail sur un modèle de Business Plan
 - Mise en application et en situation sur le projet du stagiaire.
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Etat d'avancement à l'entrée (fiche auto diagnostic) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations création/reprise d'entreprise en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“Gestion et comptabilité pour lancer son entreprise”

OBJECTIF

maîtriser les bases de la comptabilité et la gestion d'entreprise avant de lancer un projet de création ou reprise d'entreprise.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) cadres supérieurs, membres comité de direction.
pas de pré requis

DURÉE

21 h réparties sur 3 jours / Modulable possibilité de faire 1 jour au choix

PROGRAMME

Jour 1 : La gestion de mon entreprise au quotidien

Organisation administrative

Le principe de comptabilité générale

Lire et interpréter le bilan comptable

Lire et interpréter le compte de résultat

Savoir calculer un seuil de rentabilité

Analyse des résultats

Jour 2 : Bien gérer sa trésorerie

D'où provient la trésorerie

Prévoir les besoins en trésorerie

Élaborer son plan de trésorerie

Gérer son plan de trésorerie

Les possibilités de négociation avec son banquier

Jour 3 : Gestion / Mise en place des tableaux de bord

Maîtriser les bases d'Excel et utiliser l'assistant

Mise en forme rapide d'un tableau

La mise en page et L'impression des tableaux (personnalisation de l'impression)

Le rôle du classeur (nommer, organiser les feuilles, ...)

Savoir utiliser les fonctions indispensables pour la mise en place de tableaux de bord

Suivre ses recettes et l'évolution de son CA



Gestion et Comptabilité pour lancer son entreprise

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelle au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice
15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS
en gestion d'entreprise.

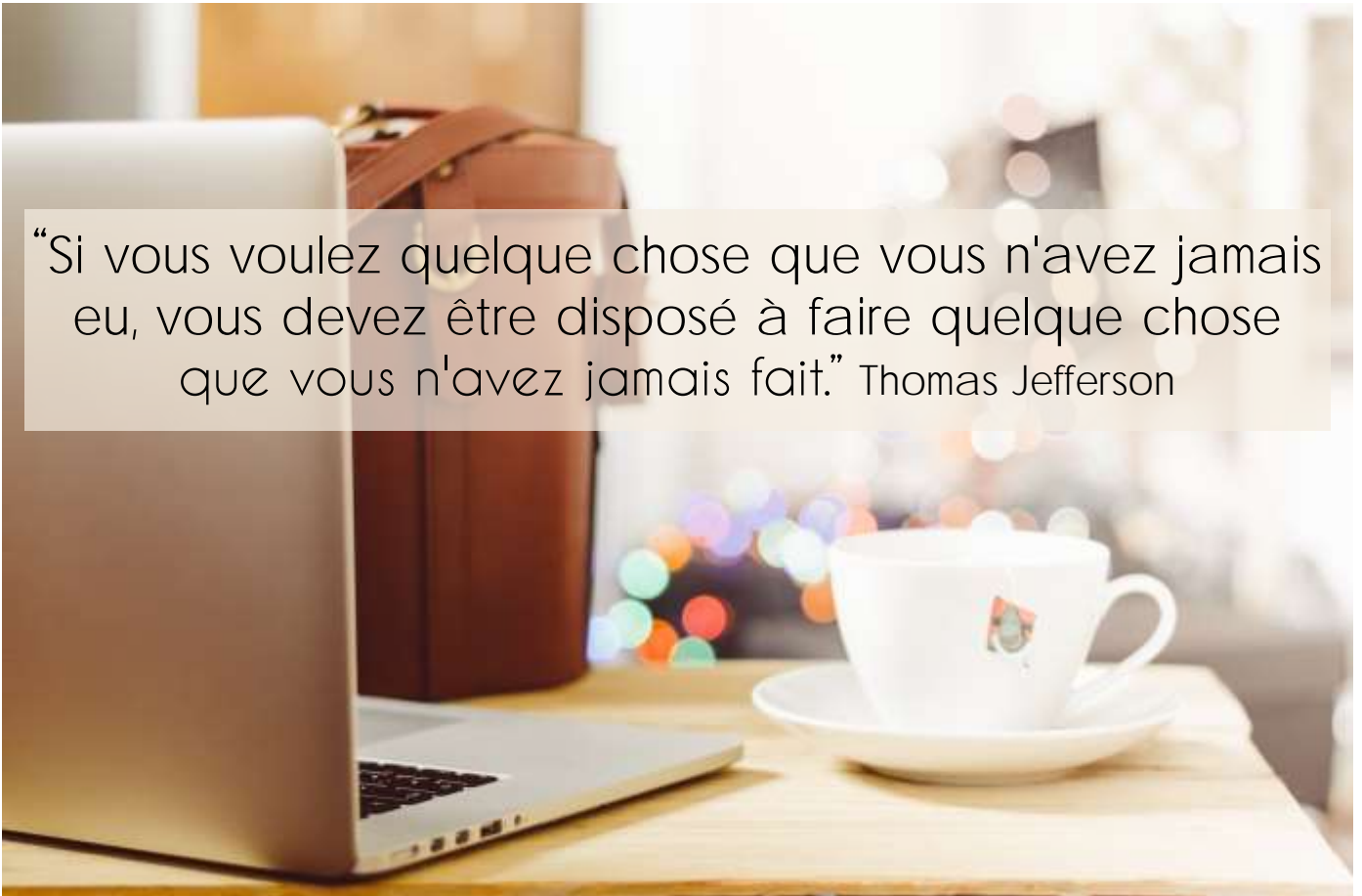
SUIVI ET EVALUATION

Etat d'avancement à l'entrée (fiche auto diagnostic) / Réponses aux questions soulevées en
cours de formation / Grille d'évaluations création/reprise d'entreprise en fin de formation



MÉTIER ENTREPRENEUR

“Si vous voulez quelque chose que vous n'avez jamais eu, vous devez être disposé à faire quelque chose que vous n'avez jamais fait.” Thomas Jefferson





PROGRAMME DE FORMATION

“ Gestion / Comptabilité ”

OBJECTIF

Comprendre les bases de la comptabilité et créer ses propres outils de pilotage et de suivi

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) cadres supérieurs, membres comité de direction.
pas de pré requis

DURÉE

21 h réparties sur 3 jours / Modulaire possibilité de faire 1 jour au choix

PROGRAMME

Jour 1 : Lire et analyser son bilan

Tour de table et présentation du programme

Le principe de comptabilité générale

Lire et interpréter le bilan comptable

Lire et interpréter le compte de résultat

Savoir calculer un seuil de rentabilité

Analyse des résultats

Jour 2 : Bien gérer sa trésorerie

D'où provient la trésorerie

Prévoir les besoins en trésorerie

Élaborer son plan de trésorerie

Gérer son plan de trésorerie

Les possibilités de négociation avec son banquier

Jour 3 : Mise en place des tableaux de bord

Maîtriser les bases d'Excel et utiliser l'assistant

Mise en forme rapide d'un tableau

La mise en page et L'impression des tableaux (personnalisation de l'impression)

Le rôle du classeur (nommer, organiser les feuilles, ...)

Savoir utiliser les fonctions indispensables pour la mise en place de tableaux de bord o

Suivre ses recettes et l'évolution de son CA



“ Gestion / Comptabilité ” suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelle au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice
12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS
en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées
en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ Marketing / Communication ”

OBJECTIF

Comprendre les concepts fondamentaux du marketing commercial
S'initier aux techniques de base de la stratégie commerciale d'une entreprise
construire un plan marketing adapté à son entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, cadres supérieurs,
membres comité de direction.
Pas de pré-requis

DURÉE

Programme modulable sur 2 journées (journées de 7h) possibilité de faire qu'une journée

PROGRAMME

Jour 1 Fondamentaux et base du Marketing

- Le Marketing : Définitions et utilité (missions, démarche, outils)
 - Analyse de son environnement, de la concurrence et des publics-cibles
 - Définition de la stratégie marketing : les étapes clés
 - Réalisation d'un plan marketing (structure et démarche)
- Cas pratique et Analyse

Jour 2 : Web Marketing : réseaux sociaux

Présentation-Définitions

L'utilisateur, acteur des réseaux sociaux

Les différents grands réseaux sociaux

Présentation et sélection des outils

Création et valorisation de profil

Bonnes pratiques et utilisation contrôlée

Form'action : Les stagiaires travaillent tout au long de la formation sur leur propre plan marketing



“ Marketing / Communication ” suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelles au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ Devenir commercial : le plaisir de vendre ”

OBJECTIF

Développer un posture et un technique commerciale en adéquation avec votre personnalité, pour vendre avec plaisir et atteindre vos objectifs commerciaux de manière naturelle.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, cadres supérieurs, membres comité de direction. Pas de pré-requis

DURÉE

Programme modulable sur 2 journées (journées de 7h)

PROGRAMME

Jour 1 : Posture et techniques commerciales

Les fondamentaux de la relation commerciale

Mieux se connaître pour mieux vendre : auto-diagnostic

Découvrir vos "croyances limitantes" vis-à-vis de l'approche commerciale

La posture commerciale : **comportement, relationnel, attitude et état d'esprit**

Technique de vente : Vendre en restant soit même

Mise en situation : Simulation entretien

Jour 2 : Atteindre ses objectifs commerciaux

Savoir se fixer des objectifs réalistes

Gestion du temps : prospection qualitative

Parler positivement de son entreprise : verbes d'action, chiffres, dates, résultats...

Préparer ses entretiens : phrase d'accroche, argumentation, réponses aux objections

Maîtriser les différentes phases de l'entretien

Mise en situation : préparation d'un scénario de vente



“ Devenir commercial : le plaisir de vendre ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelles au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ Créer son site Internet avec Wordpress ”

OBJECTIF

- Savoir Créer, configurer, Mettre en Ligne et Gérer son site Internet sous Wordpress.
 - Connaître les bases du référencement naturel SEO
- Être sensibilisé aux notions de sécurité sur un site internet (sauvegarde et protections)

PUBLIC

Formation conçue pour les :

Chefs d'entreprises, cadres, salariés et toutes personnes souhaitant améliorer ses compétences en web commerce

Pas de pré-requis

Durée de la formation : 21 h réparties : sur 3 journées

PROGRAMME

JOUR 1

Préparation pour créer un site sous WordPress (stratégie)

Hébergement et nom de domaine

Installation de WordPress sur l'hébergeur

JOUR 2

Premier pas avec WordPress

Comment créer une page ou un article

Les Extensions et Plugins WordPress

JOUR 3

Les Extensions et Plugins WordPress

Analyse de statistiques

Notions de référencement naturel

Sécurité du site

Les trucs en + :

Une formation pour entrepreneurs créée par des entrepreneurs

Programme adaptable en fonction du niveau du stagiaire



“ Créer son site Internet avec Wordpress ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salles pour les groupes (5 à 15 personnes) intra/inter
- Formation dans les bureaux de Créalyz pour les formations individuelles ou en entreprise
 - Présentation PowerPoint
 - Mise en application et en situation : cas concrets
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

Formation assurée par Alexandre ROMAN — Entrepreneur/Formateur
Formation école Emweb - 3 ans d'expériences en tant que Webmaster

Formation co-animée par

Carine SORIANO—Entrepreneuse / Formatrice

15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



“Créer une stratégie de Communication sur les réseaux sociaux”

OBJECTIF

- Communiquer autour de sa marque sur les médias sociaux.
- Favoriser une approche cohérente des réseaux sociaux.
- Tirer parti de la communauté et de la viralité.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, cadres supérieurs, membres comité de direction., dirigeants d'entreprises

Pas de pré-requis

DURÉE

Programme modulable sur 2 journées (journées de 7h)

PROGRAMME

Jour 1 : Développer une stratégie d'intégration des réseaux sociaux

- Évaluer la valeur ajoutée des réseaux sociaux dans sa stratégie de communication.
- Définir ses objectifs : communiquer autour de la marque, générer du buzz, nouer des partenariats.
 - Connaître les types de projets adaptés aux réseaux sociaux.
 - Favoriser une approche cohérente des réseaux sociaux.
- Maîtriser la liaison entre réseaux sociaux et communication interne.
 - Tirer parti de la communauté et de la viralité.

Jour 2 : Animer une plateforme communautaire pour assurer une présence continue

- Bonnes pratiques d'animation sur les plateformes communautaires.
- Bonnes pratiques pour répondre aux insight clients, construire, animer et développer des communautés.
 - Savoir modérer sa communauté.
- Organiser un événement sur les plateformes communautaires.



“ Créer une stratégie de Communication sur les réseaux sociaux les réseaux sociaux ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salles pour les groupes (5 à 15 personnes) intra/inter
- Formation dans les bureaux de Créalyz pour les formations individuelles ou en entreprise
 - Présentation PowerPoint
 - Mise en application et en situation : cas concrets
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

Formation assurée par Carine SORIANO—Entrepreneuse / Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ Mon entreprise sur Instagram ”

OBJECTIF

Maîtriser l'administration et la gestion du compte Instagram animé par l'établissement

Alimenter et effectuer l'enrichissement du contenu publié

Lire et identifier les bons Indicateurs Clés de Performance (KPIs)

PUBLIC

Formation conçue pour les :

Chefs d'entreprises, cadres, salariés et toutes personnes souhaitant établir une stratégie social média et de gérer la réputation d'une entreprise sur internet

Pré requis : détenir un smartphone ou une tablette - détenir les codes de connexion de son smart phone (pour installer l'application)

DUREE

1 jour : 7h

PROGRAMME

Instagram : chiffres et tendances

Présentation d'Instagram : chiffres-clés, faits, avantages, inconvénients

Créer un compte Instagram

Choisir un nom d'utilisateur, sa photo de profil, rédiger une biographie efficace

Convertir un profil personnel en profil professionnel

Définir sa ligne éditoriale

Déterminer votre contenu et sélectionner vos sujets

Mettre en place un calendrier éditorial

Choisir les bons # hashtags

Utiliser Instagram pour atteindre ses abonnés (Direct, live, Concours, partenariats, etc.)

Réussir ses storys

Lire et analyser les statistiques Instagram



PROGRAMME DE FORMATION

“ Mon entreprise sur Instagram ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelles au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice
15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



MÉTIER LEADER



« Le succès n'est pas la clé du bonheur.
Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce
vous faites, vous réussirez » Albert Schweitzer





PROGRAMME DE FORMATION

“ Réussir sa prise de parole ”

Convaincre en face à face, devant un auditoire ou au téléphone

OBJECTIF

Vaincre son trac devant un auditoire, communiquer et transmettre une information claire et efficace lors d'une présentation, convaincre son interlocuteur pendant une négociation, un challenge insurmontable ? Réussir sa prise de parole vous apportera les clés pour réussir vos challenges

PUBLIC

Formation conçue pour les :

Chefs d'entreprises, cadres, salariés et toutes personnes souhaitant améliorer ses compétences en communication orale. (personne publique, présidents d'associations etc.)

Durée de la formation : 7 h (1 journée)

PROGRAMME

9h -12h30

Structurer son discours :

Préparer le contenu de ses interventions

Trouver les mots justes et percutants

Initiation au storytelling (se raconter en histoire)

14h00 -17h30

La prise de parole :

Mise en confiance, poser sa voix, gérer son stress

Oser prendre la parole : ancrage corporel

Captiver et interagir avec son public ou son interlocuteur

Les trucs en + :

Le micro ne sera plus jamais votre ennemi

A fond mais plus jamais aphone



“ Réussir sa prise de parole ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salles pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Présentation PowerPoint
 - Mise en application et en situation : cas concrets
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

LIEU DE LA FORMATION

Selon besoins / intra ou inter

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ Développer sa créativité pour innover ”

OBJECTIF

la créativité est un des points de départ du processus innovant. S'appropriier les méthodes et les techniques efficaces pour produire des idées nouvelles : savoir instaurer un cadre propice à la créativité, s'appuyer sur des techniques de stimulation.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , Tout collaborateur désirant développer sa créativité. pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

La créativité, les fondamentaux : La créativité comment ça marche ?
Quel est votre profil créatif ? Méthode DISC
Etudier les freins créatifs : auto censure, fausses croyances (éducation)
Lâcher prise pour préparer le processus créatif
Débloquer la créativité création d'une œuvre commune

Jour 2

Présentation des différentes méthodes qui impulsent la créativité
Développer le processus créatif en groupe : création d'un Brainwriting
Lâcher prise pour préparer le processus créatif
Application : Réalisation d'un Mind Mapping/vision board individuel
Pistes pour Transformer le Mind Mapping en plan d'action



“ Développer sa créativité pour innover ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“Management par la bienveillance”

OBJECTIF

Exercice bienveillant de la responsabilité managériale

La bienveillance est une clé de réussite à long terme, tant en terme de santé des salariés que de productivité. A travers cette formation vous apprendrez à mettre en place une bienveillance active : savoir reconnaître les compétences et les réussites de ses collaborateurs , favoriser la cohésion et l'esprit d'équipe, développer une écoute active et utiliser son intelligence émotionnelle.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , cadres dirigeants, managers
.pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Comprendre les enjeux du bien-être au travail
Compatibilité de la performance et du bien-être
Le rôle et les outils du manager

Les différentes variables de la qualité de vie et de la performance d'une équipe
Les facteurs de mal-être au travail

Du bien-être aux risques psychosociaux : principaux indices (absentéisme, accidents du travail)
Positionnement des participants et réflexion/synthèse en utilisant les principes du Metaplan

Mesurer le bien-être de son équipe
Réaliser un diagnostic de son service : décrypter les indices
Effectuer un bilan auprès des membres de son équipe à travers 10 points fondamentaux
Les niveaux de bien-être individuel et collectif
Mesurer la cohésion de son équipe

Analyser son attitude de manager
Le comportement en groupe
Les différents rôles et responsabilités du manager : se positionner clairement
Se doter des qualités relationnelles du leader
Adopter des comportements apaisants : dissocier pression positive et négative
Gérer la reconnaissance de ses collaborateurs



“ Management par la bienveillance ”



Suite

Suite du programme :

- Insuffler les axes de la qualité de vie et de la performance dans l'équipe
- Aborder le travail par le sens
- Appliquer les règles de conduite
- générer du feedback
- déclencher les rencontres formelles et informelles
- réaliser ou mettre en place des briefings et débriefings d'équipe
- aider le collaborateur à devenir acteur

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes) Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

15 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ De la stratégie à l'action ”

OBJECTIF

Comprendre et mettre en œuvre les outils de l'analyse stratégique de l'entreprise
et piloter le changement.

Développer un projet d'entreprise en phase avec les défis d'un monde changeant, Mettre en place une démarche stratégique adaptées aux objectifs de l'entreprise, soutenir la performance globale à travers un plan d'action adapté

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , cadres dirigeants, managers, membres comité de direction. pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

La réflexion stratégique de l'entreprise : acquérir les bases conceptuelles

Présentation des outils méthodologiques : matrice SWOT

Faire le diagnostic stratégique de son entreprise avec la matrice SWOT par groupes de 2/3

Jour 2

Présentation de l'outil : Tableau de bord prospectif (Balance scored)

élaboration des modèles stratégiques les plus avancés à partir des axes de développement possible de leur propre entreprise à partir de la méthode présentée

Mise en place d'un plan d'action stratégique réalisable et daté pour une mise en application rapide post formation



“ De la stratégie à l'action ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ Développer son Intelligence émotionnelle ”

OBJECTIF

Maitriser ses émotions pour gagner en efficacité

Comprendre ses émotions et le message qu'elles portent

Tenir compte de ses émotions et de celles de ses collaborateurs dans le cadre de son travail.

Mettre en place un plan personnalisé pour gagner en maîtrise de soi.

Mieux gérer ses relations aux autres.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , cadres dirigeants, managers, membres comité de direction. pas de pré requis

DURÉE

7 h réparties sur 1 jour

PROGRAMME

l'intelligence émotionnelle et son impact sur les performances professionnelles

Développer la conscience de soi

Développer la maîtrise de soi

Développer sa conscience sociale

Gérer ses relations de manière optimale

Les bases de la communication positive

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (3 à 8 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation



PROGRAMME DE FORMATION

“ BOOSTER SON INTUITION PROFESSIONNELLE ”

OBJECTIF

Développer son intuition pour prendre des décisions.
Gagner du temps et accroître ses performances.
Apprenez à faire de votre intuition votre meilleur conseiller professionnel !

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , cadres dirigeants, managers, membres comité de direction. pas de pré requis

DURÉE

7 h réparties sur 1 jour

PROGRAMME

Comprendre le fonctionnement de l'intuition et ses bénéfices
Savoir écouter et repérer ses manifestations intuitives
Apprendre à développer son processus intuitif
« Entretenir » son intuition au quotidien pour une meilleure performance
Stimuler son intuition

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (3 à 8 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.
- Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation du niveau à l'entrée (grille de positionnement) / Réponses aux questions soulevées en cours de formation / Grille d'évaluations en fin de formation

Créalyz SAS - 54 C chemin de la Massippe - 30 340 Saint Privat des Vieux
☎ 04 66 54 80 78 - : contact@crealyz-entrepreneur.fr
crealyz-entrepreneur.fr N°Siret : 825 145 5001 00011 / NDA : 763 005 06 430

