

Équilibre

Votre accompagnement à la carte

Accompagner
Conseiller
Former



<https://www.academieequilibre.fr>



Accompagner

Dans un monde professionnel en mouvement constant, les dirigeants et les salariés se retrouvent souvent confrontés à une réalité silencieuse : **porter beaucoup, mais partager peu.**

Décisions complexes, gestion d'équipes, pression des résultats, équilibre personnel... autant de défis qui peuvent peser lourd lorsqu'on n'a personne avec qui vraiment échanger.

Or, chacun gagne à disposer d'un espace où il peut : **déposer ses questionnements, sans crainte d'être jugé, prendre du recul sur ses choix et ses priorités, être écouté par un pair qui comprend les enjeux humains et stratégiques du quotidien professionnel.**

C'est précisément ce que je vous propose à travers un accompagnement personnalisé de type coaching.

Ce que vous trouverez dans cet accompagnement: une écoute active et bienveillante, centrée sur vos besoins réels, des outils de réflexion et de clarification pour vous aider à voir plus clair, la possibilité de confronter vos idées et décisions dans un cadre neutre et confidentiel , un soutien régulier, qui vous permet d'avancer pas à pas vers plus de sérénité et d'efficacité.

Pourquoi cet accompagnement peut faire la différence ?

Parce qu'il ne s'agit pas d'un conseil descendant, mais d'un véritable partenariat : un espace où vous êtes entendu, où vos expériences sont respectées, et où vos objectifs deviennent le fil conducteur.

Que vous soyez dirigeant ou salarié, cet accompagnement est là pour vous aider à : gagner en confiance et en clarté , trouver un nouvel équilibre entre exigence professionnelle et bien-être personnel , développer votre capacité à décider et à agir avec plus de sérénité.

A distance pour plus de confidentialité et de disponibilités dans vos agendas
(soir et week end possibles), les rendez-vous durent une heure ,
60 € en semaine, 80 € le samedi et dimanche

Conseiller

Services de Consulting

Parce qu'une idée, un projet ou une offre n'existe pleinement que lorsqu'elle est structurée, présentée efficacement et financièrement maîtrisée, je vous accompagne dans **la création d'outils et de stratégies adaptés à vos besoins spécifiques, pour renforcer chaque aspect de votre activité.**

Nos services en consulting incluent :

- **Création d'outils de vente performants** : argumentaires, présentations commerciales, pitches, fiches produits, supports de prospection. Par exemple: élaboration des scripts de vente qui optimisent les conversions lors de vos appels clients, ou la conception des fiches produits claires et attractives pour vos équipes de vente.
- **Optimisation de la gestion comptable** : analyse de la rentabilité, gestion des flux de trésorerie, élaboration de prévisions financières. Par exemple, mise en place d'un tableau de bord financier personnalisé, afin de suivre vos marges, vos coûts fixes et variables, et maximiser vos profits.
- **Stratégies de management opérationnel** : développement de process internes, gestion d'équipe, optimisation des performances collectives. Par exemple , mise en place d'un système de gestion de projet pour suivre l'avancement de vos équipes ou dans l'élaboration d'indicateurs de performance (KPIs) pour évaluer l'efficacité de votre management
- **Optimisation de vos supports existants** : analyse et proposition d'amélioration de vos outils de communication (emails, offres commerciales, rapports financiers) pour garantir leur cohérence et leur efficacité.

La démarche : Une écoute approfondie de votre activité, de vos valeurs et de vos objectifs. Une création sur mesure, pensée pour renforcer l'impact de vos messages tout en soutenant vos objectifs financiers et managériaux. Une approche qui combine clarté, efficacité commerciale, performance comptable et excellence managériale.

L'objectif : Vous fournir des outils qui deviennent de véritables leviers de visibilité, de croissance durable et de gestion performante, au service de votre développement global.

Sur devis

Former

Se former, c'est progresser. **Mais se former de manière pratique, avec des outils concrets et un accompagnement personnalisé, c'est accélérer votre évolution dans trois domaines clés : la vente, le management et le développement de votre mindset.**

Nos formations complètes sont conçues pour vous fournir des stratégies efficaces et adaptées à vos réalités professionnelles. Avec une pédagogie active qui allie **théorie, mise en pratique et suivi personnalisé**, vous apprendrez à atteindre vos objectifs avec plus de confiance et de clarté.

Les atouts des formations :

- **Modules à distance**, pour apprendre à votre rythme, où que vous soyez, tout en ayant un accès permanent à des ressources adaptées à vos besoins.
- **Ateliers interactifs en visioconférence**, pour pratiquer et tester les outils directement dans un cadre dynamique et collaboratif.

Suivi personnalisé, pour ancrer les apprentissages et garantir que vous appliquiez efficacement ce que vous avez appris dans votre quotidien professionnel.

Ces formations ne se contentent pas de théories : **elles vous offrent un parcours d'apprentissage personnalisé et pragmatique, pensé pour vous aider à développer des compétences concrètes et un mindset gagnant, essentiels à votre succès à long terme.**

Module à distance : 15 euros le module par personne , incluant formation en vidéo plus supports pdf et/ou word , accès illimité à la plateforme et 24/24 7j/7

Module à distance + Atelier interactif d'1 heure individualisé :75 € par personne

Module à distance + Atelier interactif d'1 heure individualisé + 2 suivi de 30 minutes à la demande sur 6 mois :135 € par personne



Former en Vente

Techniques de vente fondamentales

MODULE 1 Les bases de la vente : Comprendre le processus de vente du début à la fin et comment l'appliquer efficacement.

MODULE 2 Prospection efficace : Comment identifier et approcher de nouveaux clients potentiels.

MODULE 3 Argumentation et techniques de persuasion : Les clés pour convaincre vos prospects et transformer les objections en opportunités.

Vendre avec impact

MODULE 4 Pitch commercial percutant : Comment concevoir et présenter un pitch qui capte l'attention et déclenche l'action.

MODULE 5 Maîtriser l'art du closing : Techniques pour conclure efficacement une vente et maximiser vos taux de conversion

MODULE 6 Vente émotionnelle : Utiliser les émotions pour créer une connexion authentique et influencer les décisions d'achat.



Former en Vente

Gestion des objections

MODULE 7 Répondre aux objections : Techniques pour répondre aux objections courantes et maintenir l'engagement du prospect.

Transformez les objections en leviers de vente : Comment convertir une objection en une occasion d'approfondir la discussion et augmenter vos chances de succès.

MODULE 8 Vendre malgré les objections de prix : Comment justifier la valeur et surmonter les préoccupations liées au prix.

Techniques avancées de négociation

MODULE 9 Stratégies de négociation gagnant-gagnant : Comment créer des accords bénéfiques pour les deux parties

MODULE 10 Négocier sous pression : Comment rester calme et trouver des solutions créatives même en situation de stress ou de conflit.



Former en Vente

Techniques de vente par téléphone

MODULE 11 Vente à distance et télévente : Comment vendre efficacement par téléphone ou visioconférence. Prise de rendez-vous par téléphone : Stratégies pour transformer un appel froid en une prise de rendez-vous qualifiée.

MODULE 12 Répondre aux objections lors des appels de vente : Surmonter les résistances spécifiques liées aux appels à froid.

Psychologie de la vente

MODULE 13 Comprendre la psychologie du client : Comment interpréter les signaux non verbaux et adapter son discours en fonction de la personnalité du client.

MODULE 14 Créer une relation de confiance : Comment instaurer une relation solide dès le premier contact et favoriser la fidélisation.

MODULE 15 Vente et influence sociale : Utiliser des principes psychologiques pour influencer les décisions d'achat de manière éthique et efficace.



Former en management

Leadership et gestion d'équipe

MODULE 16 Développer son leadership : Devenir un leader inspirant et authentique.

MODULE 17 Motivation des équipes : Techniques pour stimuler la motivation et l'engagement des collaborateurs.

MODULE 18 Gérer les équipes multiculturelles et diversifiées : Adapter son management aux différentes cultures et profils.

MODULE 19 Gestion des personnalités difficiles : Comment manager des collaborateurs aux tempéraments variés.

Communication managériale

MODULE 20 Communication claire et efficace : Savoir communiquer pour se faire comprendre et inspirer.

MODULE 21 Gestion des conflits : Techniques pour résoudre les conflits de manière constructive et préserver l'harmonie de l'équipe.

MODULE 22 Feedback constructif : Comment donner des retours positifs et négatifs qui engagent la performance.

MODULE 23 Prise de parole en public et présentation : Maîtriser l'art de parler en public pour manager avec impact.

MODULE 24 Accompagner efficacement le changement: comprendre et résoudre les résistances

Gestion de la performance

MODULE 25 Définir et suivre des objectifs SMART : Comment établir des objectifs clairs et mesurables pour vos équipes.

MODULE 26 Évaluation de la performance : Comment mettre en place un processus d'évaluation juste et motivant.

MODULE 27 Gestion de la productivité : Stratégies pour augmenter l'efficacité individuelle et collective.



Former en management

Gestion de projet et organisation

MODULE 28 Gestion de projets complexes : Outils et méthodologies pour gérer des projets avec succès.

MODULE 29 Planification et priorisation : Comment organiser efficacement ses tâches et les priorités de son équipe

MODULE 30 Time management pour managers : Gérer son temps et celui de son équipe pour optimiser la performance.

Développement personnel pour managers

MODULE 31 Gestion du stress et résilience managériale : Techniques pour gérer son stress et rester performant sous pression.

MODULE 32 Développer son intelligence émotionnelle : Comprendre et gérer ses émotions pour mieux interagir avec ses équipes.

MODULE 33 Prise de décision sous pression : Comment rester efficace lorsqu'on est sous pression ou dans l'incertitude.

MODULE 34 Confiance en soi et assertivité : Apprendre à s'affirmer tout en maintenant de bonnes relations professionnelles.



Former en management

Management stratégique et vision

MODULE 35 Vision stratégique et alignement : Comment définir une vision claire et inspirer votre équipe à y adhérer.

MODULE 36 Management à distance et hybride : Adapter son style de management aux nouvelles méthodes de travail (télétravail, équipes réparties géographiquement).

MODULE 37 Innovation et gestion de l'innovation en entreprise : Encourager et gérer l'innovation au sein de votre équipe.

MODULE 38 Influence et négociation stratégique : Développer ses compétences d'influence pour mener à bien des négociations complexes.

Culture d'entreprise et cohésion d'équipe

MODULE 39 Création d'une culture d'entreprise forte : Comment façonner et maintenir une culture d'entreprise cohérente.

MODULE 40 Cohésion d'équipe et esprit d'équipe : Techniques pour renforcer l'unité au sein de l'équipe.

MODULE 41 Management bienveillant : Mettre en place un management qui prône la bienveillance sans négliger la performance.

MODULE 42 Responsabilité sociétale et leadership éthique : Comment intégrer des valeurs éthiques et sociales dans votre style de management.



Former en management

Formation pour managers de première ligne

MODULE 43 Introduction au management : Les bases du management pour les nouveaux managers.

MODULE 44 Prise de fonction managériale: Réussir sa première prise de poste

MODULE 45 Prendre son rôle de manager au sérieux : Développer son autorité naturelle tout en restant accessible.

Management de la performance et de la culture d'innovation

MODULE 46 Culture de la performance : Comment mettre en place une culture axée sur les résultats et l'amélioration continue.

MODULE 47 Encourager l'innovation au sein des équipes : Stratégies pour faire émerger des idées créatives et générer des solutions nouvelles.

MODULE 48 Management des équipes créatives : Techniques spécifiques pour manager des profils créatifs et innovants.



Former en création d'entreprise

Développement de l'idée et validation du projet

MODULE 49 Valider son idée de business : Comment tester et valider une idée avant de se lancer sur le marché.

MODULE 50 Étude de marché pour créateurs d'entreprise : Méthodes pour réaliser une étude de marché efficace et identifier les opportunités.

MODULE 51 Créer un business model solide : Comment définir un modèle économique rentable et adapté à votre secteur d'activité.

Business Plan et financement

MODULE 52 Rédiger un business plan : Structure et étapes pour créer un business plan qui convainc les investisseurs et les partenaires financiers.

MODULE 53 Sources de financement pour créateurs d'entreprises : Les différentes options de financement (prêts bancaires, investisseurs, crowdfunding, subventions, etc.).

MODULE 54 Pitcher son projet efficacement : Techniques pour présenter votre projet de manière convaincante à des investisseurs ou partenaires.

MODULE 55 Estimation des coûts et prévisions financières : Comment établir des prévisions financières réalistes et gérer les flux de trésorerie.



Former en création d'entreprise

Structure juridique et administrative

MODULE 56 Choisir la forme juridique de son entreprise : Les différentes structures juridiques (auto-entrepreneur, SARL, SAS, etc.) et leur impact sur la gestion de l'entreprise.

MODULE 57 Démarches administratives de création d'entreprise : Les étapes administratives à suivre pour enregistrer et légaliser votre entreprise.

MODULE 58 Réglementation et obligations fiscales : Comprendre les obligations fiscales et comptables liées à votre activité et choisir un système de comptabilité adapté.

Marketing et acquisition de clients

MODULE 59 Stratégie marketing pour les entrepreneurs : Comment développer une stratégie marketing efficace, même avec un petit budget.

MODULE 60 Construire une identité de marque : Créer une marque forte, avec un logo, une proposition de valeur et une communication cohérente.

MODULE 61 Prospection et acquisition clients : Techniques de vente et de prospection pour attirer vos premiers clients.



Former en création d'entreprise

Gestion financière et trésorerie

MODULE 62 Suivi de la trésorerie et gestion des flux de liquidités : Comment gérer la trésorerie au quotidien pour éviter les problèmes financiers.

MODULE 63 Analyse des coûts et rentabilité : Comment analyser les coûts de votre activité pour maximiser vos marges et vos profits.

MODULE 64 Prévisions financières et plan de financement à long terme : Comment projeter l'avenir financier de votre entreprise et anticiper les besoins de financement.

MODULE 65 Sécurisation des paiements et gestion des créances : Gérer les paiements, les retards et sécuriser les transactions avec les clients.

Déclaration et paiement de la TVA

MODULE 66 Les déclarations de TVA ,les modalités de déclaration et de paiement de la TVA ,comment remplir les déclarations de TVA en ligne via le système fiscal ,comment vérifier si vous devez payer ou si vous avez un crédit de TVA, comment rectifier une déclaration de TVA erronée ou omise





Nous contacter:



06.71.34.39.86



<https://www.academieequilibre.fr>

valeriebramery@gmail.com

Équ^{*}ilibre
Votre accompagnement à la carte