



Entrepreneuses ACADÉMIE



PROGRAMME DE FORMATION

Dans ce document tu trouveras tous les détails sur les 25 semaines de formation de l'académie et les compétences que tu vas acquérir au cours des 6 prochains mois à nos côtés.



L'ACADEMIE C'EST :



6 modules
de formation



30h de cours
en vidéo



1 coaching
hebdomadaire



135 leçons
pour se former



90 exercices
pratiques



50 fiches
PDF

6 MODULES PRINCIPAUX

Voici les 6 grands modules de notre formation. Ce sont les compétences indispensables à avoir pour un business qui fonctionne !



1

STRUCTURATION

Fonde un projet rentable



Ce que tu vas apprendre ?

- **Bien connaître ton projet** : Apprendre à identifier tes passions et compétences personnelles pour créer un projet d'entreprise solide.
- **Élaborer les fondations** : Créer une feuille de route claire avec toutes les étapes qui t'attendent afin d'avancer sereinement.
- **Trouver une identité** : Choisir un nom percutant et créer une identité visuelle distinctive pour ton entreprise afin d'avoir une vraie image de marque !
- **Comptabilité & finance** : Acquérir les bases de la comptabilité et des finances pour gérer efficacement ton budget.

Ce que tu sauras faire ?

- ✓ Une vision claire et structurée de ton projet d'entreprise
- ✓ Une identification solide sur le marché qui te permettra de te démarquer et d'attirer tes clients cibles.
- ✓ Une gestion simple et efficace de ton entreprise et assurer sa pérennité.
- ✓ Un cadre stratégique pour la croissance qui te permettront de mesurer tes progrès tout au long de ton parcours.
- ✓ Être prête à lancer ton entreprise en minimisant les risques et en maximisant tes résultats



2

ACQUISITION

Attire continuellement des clients

Ce que tu vas apprendre ?

- **Le prospection efficace** : Deviens une experte en recherche de prospects qualifiés que ce soit en physique ou en digital.
- **L'e-mailing efficace** : Maîtrise l'art de l'e-mailing pour prospector efficacement et fidéliser tes clients.
- **Les partenariats gagnant-gagnant** : Tisse des alliances stratégiques et complémentaires pour élargir ton audience et toucher de nouveaux clients.
- **La recommandation optimisée** : Encourage tes clients satisfaits à te recommander en mettant en place un système de parrainage attractif.
- **Le networking pour développer ton réseau** : Développe ton réseau de contacts et identifie des opportunités de collaboration et de business.



Ce que tu y gagnes ?

- Une augmentation de ton audience et de ta visibilité que ce soit sur les réseaux ou en local.
- Une image de marque renforcée de référence dans ton domaine.
- La reconnaissance de tes qualités et les mettre en avant pour te démarquer.
- Une augmentation de tes ventes et de ton chiffre d'affaires
- Une clientèle plus engagée et plus fidèle qui parle de toi et t'apporte des clients.

3

COMMUNICATION

Communique efficacement



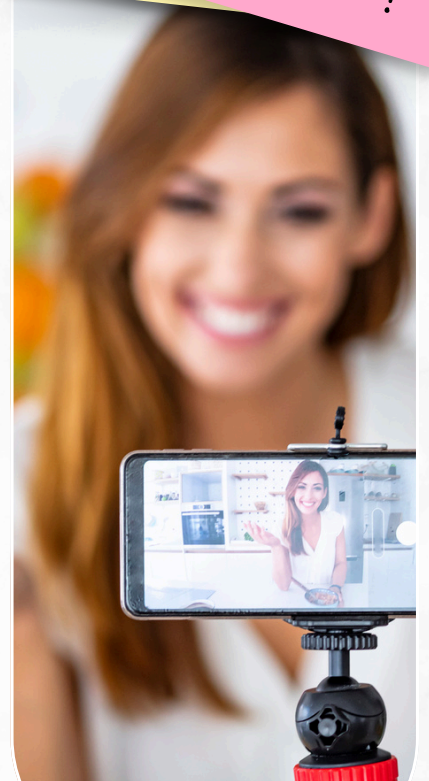
Ce que tu vas apprendre ?

- **Attirer des abonnés ultra-qualifiés:** Apprends à identifier ta cible idéale et à créer du contenu irrésistible.
- **Transformer tes followers en clients:** Finis les likes sans lendemain ! Mets en place des stratégies qui transforment ton audience virtuelle en “vrais” clients.
- **Explose ta visibilité :** Fais connaître ta marque au grand public ! Apprend à utiliser les algorithmes à ton avantage et à te démarquer de la concurrence.
- **Créer un site web qui vend ton produit comme des petits pains :** Ton site web est ta vitrine digitale, alors apprend à créer un tunnel de vente attractif qui convertira tes prospects en clients.

Ce que tu sauras faire ?

- ✓ Créer des posts et des vidéos qui captivent ton audience, les font cliquer !
- ✓ Développer une stratégie de contenu éditoriale captivante et adaptée à ta cible
- ✓ Maîtriser les différents formats de contenu pour répondre aux attentes de ton audience.
- ✓ Envoyer des newsletters régulières pour informer tes clients de tes actualités
- ✓ Guider tes prospects pas à pas vers l'achat en créant ton tunnels de vente personnalisés.

Transformer mes followers en clients fidèles !



4 CONVERSION

Vends avec assurance

Ce que tu vas apprendre ?

- **Susciter l'envie** : Prendre contact de manière claire et percutante afin de multiplier les rendez-vous.
- **Points de contact stratégiques** : Accompagner tes clients tout au long de leur parcours d'achat.
- **Conclure tes ventes** : Vendre sereinement en identifiant les signaux d'achat et en utilisant des techniques de closing redoutables.
- **Présenter tes produits ou services** : Savoir être captivante et mettre en avant les avantages et bénéfices de ta solution.
- **Identifier les besoins** : Reconnaître les motivations de tes clients pour leur proposer des solutions personnalisées.



1er appel client :)



Ce que tu sauras faire ?

- Réaliser des rendez-vous de vente percutants qui convertissent les prospects en clients.
- Gérer les objections des clients avec calme et professionnalisme.
- Mettre en place des processus de vente efficaces pour optimiser ta productivité.
- Utiliser des outils CRM pour gérer tes clients et suivre tes performances.
- Développer un langage positif qui inspire confiance et assurance.

5 ORGANISATION

Explose tes objectifs



Ce que tu vas apprendre ?

- **Gère enfin ton temps** : Mets en place une organisation simple et efficace pour gagner du temps et réduire ton stress.
- **Priorise avec clarté** : Concentre-toi sur les tâches les plus importantes et obtiens des résultats.
- **Utilise des outils concrets** : Booste ton organisation avec des outils simples. Tu ne pourras plus t'en passer !
- **Standardiser tes processus** : Gagne en efficacité quotidiennement et en cohérence avec nos méthodes à appliquer étape par étape.
- **Automatiser des tâches** : Finies les actions répétitives, place à l'automatisation pour libérer du temps pour des activités plus stratégiques.

Ce que tu sauras faire ?

- ✓ Planifier ta semaine de manière efficace et atteindre tous tes objectifs.
- ✓ Gérer tes emails et tes notifications sans te laisser submerger.
- ✓ Réduire ton temps de travail tout en augmentant ta productivité.
- ✓ Atteindre tes objectifs plus rapidement et facilement.
- ✓ Développer des compétences en organisation qui te seront utiles dans tous les domaines de ta vie.
- ✓ Prendre du temps pour toi pour te relaxer et te recharger.



6 ÉTAT D'ESPRIT

Deviens une entrepreneuse confiante

Ce que tu vas apprendre ?

- **Sois ta plus fervente admiratrice** : Découvre tes atouts et apprends à les utiliser pour gagner confiance.
- **Libère-toi de tes automatismes** : Finis les schémas négatifs et les comparaisons et place au mode action.
- **Prends la parole efficacement** : Affronte la caméra avec assurance, sois authentique et captivante.
- **Apprivoise le stress** : Identifie tes déclencheurs, développe des stratégies d'apaisement et accorde-toi des moments de détente.
- **Nourris ton bien-être** : Prends soin de ton corps et de ton esprit et cultive des relations positives.



Let's Go

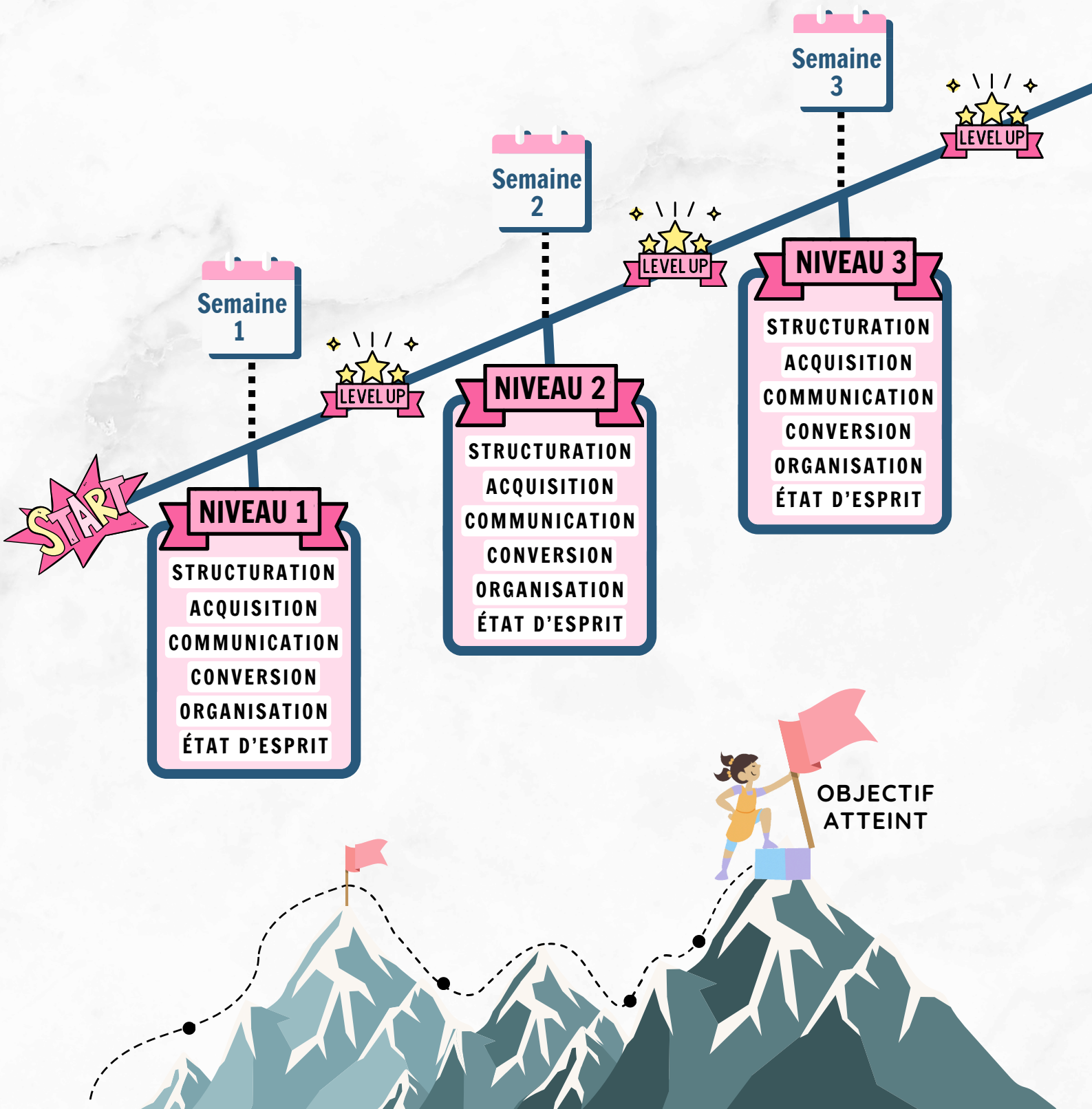
Ce que tu sauras faire ?

- Optimiser ton organisation pour avoir un équilibre vie pro et perso épanouissant.
- Communiquer avec authenticité, clarté et impact.
- Reconnaître tes qualités et les mettre en avant pour te démarquer.
- Faire face aux obstacles et aux défis et à y réagir stratégiquement.
- Te mettre en avant et mettre en avant ton projet pour convaincre ton audience.



NOTRE PÉDAGOGIE

Chaque semaine, tu reçois de nouvelles leçons afin d'apprendre et tu mets en place des missions pour développer les 6 grandes compétences en synergie pendant les 25 semaines de formation (6mois).



6 MOIS D'APPRENTISSAGE

MOIS 1

Tu as déterminé une offre claire et simple tu as identifié tes clients, structuré tes réseaux et établi ton planning avec les actions prioritaires.

MOIS 3

Tu organises les processus pour bien recevoir tes premiers clients, tu commences à créer des partenariats et tu optimises ta recommandation pour que tes clients t'en apportent de nouveaux.

MOIS 5

Tu optimises ton SEO, ta présence sur les réseaux, tu apprends à faire du contact naturellement, tu crées un service clients exceptionnel pour fidéliser et tu apprends à gérer ta comptabilité.

MOIS 2

Tu produis du contenu, démarres la prospection que ce soit en digital ou en ligne, tu prends tes premiers rendez-vous en ligne et tu définis tes objectifs à long terme.

MOIS 4

Tu crées ta page de vente personnalisée ainsi que ta plateforme d'achat, tu vas apprendre le copywriting pour optimiser tes ventes et mettre en place l'emailing automatisé afin de décupler tes ventes.

MOIS 6

Tu es capable d'analyser tes performances afin d'être autonome et de sans cesse faire évoluer ton business, tu apprends à déléguer et tu établis un plan d'action pour les 6 prochains mois.

Mois 1

Mois 2

Mois 3

Mois 4

Mois 5

Mois 6



TU SERAS CAPABLE DE :

SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



- Créer un post, une story
- Construire ton planning éditorial
- Programmer tes posts
- Animer des lives
- Analyser tes performances
- Comprendre quoi poster, quand poster...
- Travailler tes stories à la une, posts épinglés...

SUR CANVA



- Créer un visuel impactant / flyers...
- Créer tes visuels de story à la une
- Créer un carrousel
- Créer un ebook
- Créer ta carte de visite
- Créer un lead magnet

POUR TON ORGANISATION



- Construire un agenda digital ou papier
- Gérer une liste de tâches sur Trello
- Créer ta plateforme de gestion en ligne
- Créer un espace en ligne pour tes clients
- Apprendre à utiliser la suite Google
- Partager des documents simplement

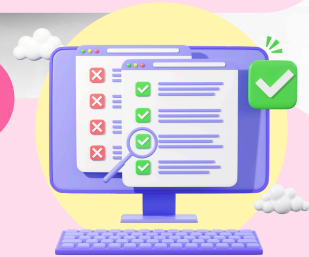
TU SERAS CAPABLE DE :

POUR TA COMPTABILITÉ



- Faire une facture
- Tenir un tableau des dépenses et des recettes
- Faire un devis
- Gérer un impayé
- Déclarer ton chiffre d'affaires

POUR TON SITE INTERNET



- Créer une page de vente
- Créer une page de paiement
- Automatiser un paiement
- Créer une page de capture pour un lead magnet
- Créer des emails automatisés
- Créer une newsletter
- Créer un linktree
- Créer une formation

SUR LE CHAT GPT



- Formuler une demande
- Avoir des idées de post
- Créer des prompts efficace
- Créer un historique de demande
- Avoir des templates de promts
- Optimiser une rédaction



Entrepreneuses ACADÉMIE



DES QUESTIONS ?

À la fin des 6 mois ?

- On fait un bilan de ton parcours afin de s'assurer du bon développement de ton business par la suite.
- Tu viens récupérer ton certificat sur la journée de remise des diplômes qu'on organise une fois dans l'année.
- Tu garde un accès à vie à la formation afin de bénéficier de nouveaux contenus et pouvoir revenir sur tes modules quand tu en as besoin.



Alors prête à être diplômée de notre académie ? 🎓 😊

Si tu as des questions concernant le programme au sein de notre académie n'hésite pas à nous contacter sur :

contact@entrepreneusesacademie.com