

Les Déclics Business — Programme des 16 semaines

Deux rendez-vous par semaine · Mardi 1h30 · Jeudi 2h ou 1h30

Sem.	MARDI · 1h30	JEUDI · 2h ou 1h30
MOIS 1 — VOIR · Alignement		
S1	Atelier stratégique <i>Voir la roue</i>	Prospection guidée <i>Ce que prospecter veut vraiment dire</i>
S2	Intelligence collective <i>Quand je panique, j'ajoute</i>	Prospection guidée <i>Savoir à qui je parle — précisément</i>
S3	Atelier stratégique <i>Cartographier la dispersion</i>	Débrief stratégique
S4	Intelligence collective <i>Identifier sa stratégie défensive dominante</i>	Prospection guidée <i>Les étapes que traverse mon prospect</i>
MOIS 2 — DÉCIDER · Rentabilité		
S5	Atelier stratégique <i>Mesurer le coût réel de la boucle</i>	Prospection guidée <i>Nommer ceux à qui je vais parler — et les trouver</i>
S6	Intelligence collective <i>Ce que ma stratégie me coûte</i>	Prospection guidée <i>Écrire ce qui donne envie de répondre</i>
S7	Atelier stratégique <i>Choisir sa perte structurante</i> ■ Session pivot · jusqu'à 2h	Débrief stratégique
S8	Intelligence collective <i>Vivre la perte et ajuster</i>	Prospection guidée <i>Passer du message au contact réel</i>

Sem.	MARDI · 1h30	JEUDI · 2h ou 1h30
MOIS 3 — CONSTRUIRE <i>· Structure</i>		
S9	Atelier stratégique <i>Ce que la perte libère</i>	Prospection guidée <i>Relancer sans forcer — les quatre types de suivi</i>
S10	Intelligence collective <i>Mon business est-il lisible ?</i>	Prospection guidée <i>Transformer l'intérêt en décision</i>
S11	Atelier stratégique <i>Décision économique impactant la marge</i>	Débrief stratégique
S12	Intelligence collective <i>Tester la solidité du modèle</i>	Prospection guidée <i>Ce que mes chiffres de prospection me disent</i>
MOIS 4 — VÉRIFIER <i>· Pérennité</i>		
S13	Atelier stratégique <i>Le business tient-il vraiment ?</i>	Prospection guidée <i>Faire travailler son réseau pour elle</i>
S14	Intelligence collective <i>Où mon business est-il fragile ?</i>	Prospection guidée <i>Ajuster, affiner, installer une routine</i>
S15	Atelier stratégique <i>Construire son plan de pérennité à 6 mois</i>	Débrief stratégique
S16	Intelligence collective <i>Ce qui a réellement changé</i>	Prospection guidée Clôture de cycle <i>Ma routine commerciale sans programme</i>

■ S7 : Atelier stratégique pouvant durer jusqu'à 2h — session pivot autour de la perte structurante.

♦ À partir de la S8 : créneau libre de coworking prospection (1h, optionnel) proposé en milieu de semaine.