



PROGRAMME DE LA FORMATION NEUROBUSINESS SCHOOL 5.0

À qui s'adresse cette formation ?

- Un salarié en transition ou reconversion professionnelle ou en questionnement sur son avenir
Un entrepreneur débutant
Un expert dans les métiers d'accompagnement, du coaching ou de la formation
Un entrepreneur qui veut faire la transition vers un business en ligne
- Un entrepreneur qui a besoin d'aide pour créer ou relancer son business
- Un responsable d'entreprise qui souhaite développer son chiffre d'affaires, diversifier ses activités, mettre en place une offre unique sur le marché
- Toute personne curieuse des découvertes en Neurosciences, en développement personnel et qui souhaite prendre confiance en elle.

Les objectifs pédagogiques

- Disposer d'une méthodologie efficace d'apprentissage pour intégrer la formation
- Mettre en place une activité alignée sur ses propres valeurs, définir leur mission, tendre vers leur zone de génie et leur utilité
- Mieux se connaître pour éviter de tomber dans ses propres pièges afin de tenir le cap et aboutir à la réalisation de son projet entrepreneurial
- Bâtir un écosystème booster, un business model, une vision financière future et un plan d'action pour démarrer son entreprise
- Construire une offre impactante à une cible clientèle pré définie et précise
- Planifier des actions de communication sur son marché via les réseaux sociaux ou physiques en bâtissant des discours et pitch adaptés pour attirer des prescripteurs, des prospects et les convertir en clients.
- D'intégrer les différentes techniques pour convertir ses prospects en clients en fonction du contexte (digital ou physique), de la typologie clientèle, du produit/service tout en étant rentable.
- Fidéliser sa clientèle par une expérience client unique et incitative à la recommandation

Les moyens pédagogiques et d'encadrement

Portail de formation en ligne pour l'ensemble des cours à disposition : vidéos et supports pédagogiques avec des exercices qui finalisent l'apprentissage par un travail personnel.

Organisation d'ateliers d'implémentation reprenant notamment les thématiques vues.

L'apprentissage est progressif grâce à un timing libre et souple, un rythme de travail entièrement personnalisé et une méthode structurée en 7 étapes avec des ateliers d'implémentation enrichissant ces dernières.



Le dispositif de suivi d'exécution du programme et d'appréciation des résultats

Au moment du démarrage de la formation, vous aurez le questionnaire « Faisons le point » à renseigner pour que vous puissiez vous auto-évaluer.

Ensuite, tout au long de votre parcours, vous aurez des questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

Les conditions de mise en œuvre

Formation en e-learning avec mise à disposition de l'espace de formation NBS 5.0 sur votre plateforme de formation, d'un groupe privé Facebook et d'une équipe support dédiée pour toute question ou toute demande.

Invitation aux ateliers et aux Masterclass avec rappel par mail pour sensibiliser le stagiaire.

Connexion et participation aux échanges sur le groupe privé Facebook.

DURÉE DE LA FORMATION

- Formation en e-learning sur une année.
- Regroupement lors de séminaires de formation en présentiel (si les mesures sanitaires le permettent) :
 - En France : 1 séminaire de formation de 3 jours (**24 heures**)
 - Au Canada : 1 séminaire de formation de 3 jours (**24 heures**)
Replay des événements mis en ligne sur l'espace de formation
- Nombre d'heures total de la formation en e-learning : **60 heures**
- Accès illimité à la plate-forme de formation.

ACCESSIBILITÉ

Tout public - Conformité réglementaire de l'accès aux personnes à mobilité réduite. Parce que nous sommes soucieux de donner les moyens et de rendre nos formations accessibles à tous, votre interlocutrice privilégiée et référente handicap est Katia Chestier que vous pouvez contacter si besoin sur katia@aimantaopportunités.com

MATÉRIEL NÉCESSAIRE

- Avoir une connexion internet et un outil qui vous permettra de vous connecter à une plateforme de formation e-learning (ordinateur, tablette ...)

PRÉ -REQUIS

Aucun.



CONTENU DE LA FORMATION

Module 0 : Démarrage [1h]

Formateurs : David Lefrançois, David Moussebois et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de s'organiser pour réussir sa formation et capable de construire une synthèse de chaque séquence de la formation grâce la création de carte mentale.

- 0.1 Introduction
- 0.2 Réussir sa formation en s'organisant
- 0.3 Le Mind Mapping comme outils de prises de notes

Module 1 : La connaissance de soi [5h]

Formateurs : David Lefrançois, Jean-Christophe Dulot et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de trouver du sens en associant ce que l'on aime, ce dans quoi on est doué, ce dont on a besoin et ce pour quoi on veut être rémunéré.

- 1.1 Visualiser son objectif
- 1.2 Engagez-vous
- 1.3 Découvrir son identité et son attitude
- 1.4 Découvrir ses talents, ses valeurs
- 1.5 Ikigai
 - 1.5.1 S'inspirer de l'art de vivre de Okinawa
 - 1.5.2 Trouver votre trésor
 - 1.5.3 Cultiver vos intentions
 - 1.5.4 Poser les pièces du puzzle
 - 1.5.5 Nourrir l'intériorité
 - 1.5.6 Célébrer la vie dans une joie simple
 - 1.5.7 S'accomplir dans l'action
 - 1.5.8 Appliquer l'ikigai à votre projet personnel

 **Atelier d'implémentation : Construire son Ikigai.**

Module 2 : Le mindset de l'entrepreneur [6h]

Formateurs : David Lefrançois et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de dépasser ses peurs et ses doutes pour s'ouvrir à son rêve et le mettre en projet.

- 2.1 La stratégie OCP (Objectif, Challenge Projet)
- 2.2 Les peurs
 - 2.2.1 La peur de l'échec



- 2.2.2 La peur de la réussite
- 2.2.3 La peur du jugement

2.3 Les doutes

- 2.3.1 Le perfectionnisme
- 2.3.2 La procrastination
- 2.3.3 Le complexe de l'expert
- 2.3.4 Les doutes et la prise de décision

2.4 Identifier ses valeurs et contre valeurs

2.5 Le cerveau comme outil de réussite

 **Atelier d'implémentation : Le protocole Walt Disney : Le rêve, l'architecte et le critique.**

Module 3 : Créer son business, de la vision au plan d'action [7h]

Formateurs : Gérard Enggasser et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de définir un plan d'action pour atteindre sa vision.

- 3.1 L'entreprise, c'est quoi ?
- 3.2 Construire sa vision
- 3.3 Définir ses objectifs
- 3.4 Votre business model booster
- 3.5 Rechercher ses ressources
- 3.6 Projeter sa vision financière
- 3.7 Les différentes stratégies efficaces de lancement
- 3.8 Le plan d'action cadencé
- 3.9 Les habitudes et attitudes gagnantes

 **Atelier d'implémentation : Établir son business plan.**

Module 4 : Créer une offre magnétique [8h]

Formateurs : Cédric Parent et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de construire une offre qui attirera les bons clients au bon prix.

- 4.1 L'offre magnétique
- 4.2 Instructions Gabarits Avatar et Offre
 - 4.2.1 Gabarit Avatar
 - 4.2.2 Gabarit Offre magnétique
 - 4.2.3 Les 2 voies
 - 4.2.4 Voie de la communauté
 - 4.2.5 Voie du haut niveau
 - 4.2.6 Les tunnels de vente des 2 voies
- 4.3 Bases et fonctionnement
- 4.4 Votre produit principal



4.5 Titre et baseline

4.6 Définir le prix

4.7 Témoignages clients



Atelier d'implémentation : Construire son offre magnétique.

Module 5 : Attirer des gens à soi [18h]

Formateurs : Mélina Deschênes, Clément Bergon et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable d'être en conscience pour choisir les réseaux sociaux qui lui correspondent le mieux tout en étant capable de présenter oralement son produit à une personne.

Les réseaux sociaux

5.1 - La fondation & Les incontournables

5.1.1 Apprendre et comprendre la fondation d'une approche humaine du marketing

5.1.2 Décrypter et comprendre votre public cible

5.1.3 Apprendre à faire votre recherche de concurrence via Instagram ou Facebook

5.2 - Comprendre et optimiser son Facebook

5.2.1 Tout savoir pour bâtir une stratégie de contenu optimale sur Facebook

5.3 - Comprendre et optimiser son Instagram

5.3.1 : Tout savoir pour bâtir une stratégie de contenu optimale sur Instagram

5.3.2 Comment optimiser son profil Instagram

5.4 - Les nouveautés et tendances 2021

5.4.1 Connaître les points clés pour une année 2021 réussie

5.5 - Guide formats pour vos médias sociaux

5.6 - Outils pour programmation des publications

5.7 - Prospection sur Instagram & Facebook

5.8 Youtube

5.8.1 Introduction Youtube

5.8.2 Matériel et logiciels

5.8.3 Une chaîne à votre image

5.8.4 L'algorithme mon ami

5.8.5 Construire sa vidéo

5.8.6 Titre et miniatures

5.8.7 Le tournage

5.8.8 Le montage

5.8.9 Publier, analyser et gagner en visibilité

5.9 LinkedIn

5.9.1 Pourquoi utiliser LinkedIn?

5.9.2 Créer un profil optimal et votre page entreprise

5.9.3 Définir votre stratégie de contenu et d'interactions



5.9.4 Prospecter efficacement et gratuitement

5.9.5 Les stratégies avancées et outils professionnels payants

5.10 Le networking

5.10.0 Introduction

5.10.1 Les attitudes à adopter

5.10.2 L'art de présenter : le pitch

5.10.3 Les 6 règles d'or du networking

5.10.4 Créer du lien rapidement + RND Entrer en contact avec l'autre

5.10.5 Comment devenir génial et indispensable ?

5.10.6 Réaliser rapidement sa première affaire

5.10.7 L'intelligence émotionnelle au service du networking

5.10.8 Réaliser sa carte de visite

5.10.9 Comment présenter son offre ?



Atelier d'implémentation : L'art de bien pitcher.

Module 6 : Créer de la conversion [10h]

Formateurs : Pierre Garcia, Guillaume Bareil et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de vendre son produit/service en utilisant le webmarketing et les techniques de vente tel que le closing.

6.1 Les fondamentaux du webmarketing

6.1.1 Les 3 clés essentielles du webmarketing

6.1.2 La page d'optin et l'accroche

6.1.3 Les 6 leviers de la persuasion

6.1.4 Sondage

6.2 Le copywriting

6.2.1 La vision de notre aventure

6.2.2 Le contexte de communication

6.2.3 Les deux fréquences de l'influence

6.2.4 Les différents profils de communicateurs de l'influence

6.2.5 La synergie des domaines d'influence

6.2.6 La marque identitaire

6.2.7 Le marketing novateur

6.2.8 Le copywriting intègre

6.2.9 Se positionner dans un courant massif

6.2.10 Proposer un plan nouveau

6.2.11 Les noms Trademark

6.2.12 Exercices de réflexions stratégiques

6.2.13 L'accroche storytelling

6.2.14 L'alignement des croyances

6.2.15 L'achat naturel

6.2.16 Synthèse & conclusion



6.3 Le closing

- 6.3.1 L'état d'esprit et la logistique du closing
- 6.3.2 Les 7 esprits du closing
- 6.3.3 Le voyage émotionnel du closing
- 6.3.4 Le script du closing
- 6.3.5 Traiter les objections comme un pro

6.4 Le neuromarketing

- 6.4.1 Ce qui est rare est cher
- 6.4.2 La rareté temporaire
- 6.4.3 L'illusion de la bonne affaire
- 6.4.4 La théorie de l'ancrage
- 6.4.5 Le test du chiffre rond
- 6.4.6 Le test de Pizza Hut sur le chiffre 9
- 6.4.7 La notion de choix biaisé
- 6.4.8 C'est quoi exactement le neuromarketing ?
- 6.4.9 Le test des titres de chansons
- 6.4.10 Votre cerveau réagit à une vidéo buzz
- 6.4.11 C'est quoi votre stratégie ?

6.5 La neurovente face à face

- 6.5.1 Vous et la vente
- 6.5.2 L'art d'inspirer pour vendre
- 6.5.3 Le processus de vente
- 6.5.4 Écoute découverte - SONCAS
- 6.5.5 L'art d'argumenter et de gérer les objections
- 6.5.6 L'argumentaire du samouraï
- 6.5.7 L'art de poser des questions
- 6.5.8 L'art de vendre son prix



Atelier d'implémentation : Comment réaliser une page de vente qui convertit ?

Module 7 : Délivrer un produit de qualité [5h]

Formateurs : Cédric Parent et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de construire un parcours client à la hauteur de la qualité de son produit avec un service à la clientèle irréprochable.

7.1 L'expertise client

- 7.1.1 L'expertise client de classe mondiale
- 7.1.2 La naissance d'un entrepreneur-bâtitseur
- 7.1.3 Le voyage d'un prospect
- 7.1.4 Comment devenir de classe mondiale ?
 - 7.1.4.1 L'avis de Yannick
- 7.1.5 Rentabiliser le service à la clientèle



ATELIERS D'IMPLÉMENTATION

- 6 ateliers en ligne avec des enseignants
- Suivi des performances, supervision, réponses aux questions du programme
- Possibilité de visionner en replay sur l'espace de formation

Thèmes abordés :

- Construire son IKIGAI
- Le protocole Walt Disney : Le rêve, l'architecte et le critique.
- Établir son business plan
- Construire son offre magnétique
- L'art de bien pitcher
- Comment réaliser une page de vente qui convertit ?

LES + DE LA FORMATION :

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL PAR UN COACH CERTIFIÉ

- Vous bénéficierez d'un accompagnement individuel, de 14 séances sur une durée de 6 mois, avec un Master Coach certifié par l'Institut des Neurosciences Appliquées
- Coaching personnalisé visant la mise en place des apprentissages essentiels à votre réussite.

MASTERMINDS

- Participation à 4 Masterminds pendant l'année animés un Mastertrainer formé aux techniques NBS
- Groupes de réflexion, dans le respect des valeurs de la NeuroBusiness School, où le stagiaire aura l'opportunité de se développer professionnellement et personnellement en toute simplicité.
- Groupe est limité à 10 personnes, dans lequel les interactions entre chacun sont favorisées.

MASTERCLASS

- 10 webinaires sous forme de « Masterclass » avec des Experts sur différentes thématiques
- Possibilité de visionner en replay sur l'espace de formation



GROUPE PRIVÉ FACEBOOK

- Partage : connaissances, expertises, retour d'expériences.
- Échange : création de liens, partenariats
- Entraide : Demande de feedback, défis
- Victoire : Partagez-nous vos succès !

SANCTION DE LA FORMATION

- Certificat de réalisation