



SIGMA
CONSEIL



ELP

ENTREPRENEUR LIBRE ET PERFORMANT

L'INSTITUT QUI REND LA VIE DES
ENTREPRENEURS PLUS SIMPLE

SIGMA CONSEIL
www.sigmaconseil.eu

FORMATION | ACTION | RESULTATS

Entrepreneur Libre et performant

Le cycle ELP est un parcours intensif de 16 jours conçu spécifiquement pour les entrepreneurs ambitieux. À travers huit modules de deux jours chacun, ce cycle vous guide à travers les étapes cruciales pour transformer votre vision en une réalité tangible, de la conceptualisation de votre idée à la systématisation de votre entreprise. Que vous souhaitiez affiner votre proposition de valeur, maîtriser les métriques financières essentielles, exploiter le potentiel du marketing exponentiel, ou inspirer et diriger une équipe engagée, ce programme offre les compétences, les outils, et les stratégies nécessaires pour propulser votre entreprise vers un succès durable.

Pourquoi s'inscrire à ce cycle de formation ?

Ce cycle de formation est essentiel pour les entrepreneurs et dirigeants désireux d'optimiser leur entreprise et de stimuler sa croissance. Il fournit des outils et techniques indispensables pour maîtriser les finances, maximiser le marketing, développer des offres attrayantes, et améliorer les ventes. Parfait pour ceux qui cherchent à transformer leurs idées en succès tangibles et à devenir des leaders incontournables dans leur secteur.



Nos Engagements

- **Mission** : Créer un réseau de leaders visionnaires, des ambassadeurs de changement positif dans le monde des affaires.
- **Vision** : Contribuer à l'émergence d'une nouvelle génération de leaders équipée d'outils pratiques, de stratégies puissantes et de compétences uniques.

*“Rvélez le Leader en Vous
Transformez Votre Vision en Succès”*

Entrepreneur Libre et performant

Programme

Sur un cycle de 16 jours, répartis en huit formations de deux jours chacune, les participants seront immergés dans un environnement d'apprentissage intensif axé sur le développement de compétences clés pour le succès professionnel et personnel. Au programme :

- **IDEALISEZ, CLARIFIEZ ET VISUALISEZ (2 jours)** : Forgez une vision puissante pour propulser votre entreprise vers l'avant.
- **MAITRISEZ LES CHIFFRES D'OR (2 jours)** : Décryptez les indicateurs financiers clés pour une gestion optimale.
- **INSTALLEZ VOTRE SYSTEME DU MARKETING EXPONENTIEL (2 jours)** : Amplifiez votre impact sur le marché avec des stratégies de marketing avancées.
- **CREEZ UNE OFFRE IRRESISTIBLE ET AYEZ UNE PUV (2 jours)** : Distillez l'essence de votre proposition pour captiver et convertir.
- **VENDEZ MASSIVEMENT (2 jours)** : Élevez vos techniques de vente pour des résultats sans précédent.
- **CREEZ DES ALLIANCES (2 jours)** : Établissez des partenariats stratégiques pour une croissance accélérée.
- **SYSTEMATISEZ VOTRE BUSINESS (2 jours)** : Automatisez et optimisez pour une efficacité maximale.
- **COACHEZ VOTRE EQUIPE (2 jours)** : Cultivez un leadership qui inspire et mobilise vers l'excellence.

Qui Devrait Participer ?

Ce cycle de formation est ouverte à tous ceux qui aspirent à :

- Maîtriser les compétences clés pour dynamiser leur business.
- Devenir une référence incontournable dans leur secteur.
- Doubler leur efficacité avec moins d'effort.
- Se positionner comme un expert reconnu par leurs clients.
- Exercer une influence significative et positive.
- Transformer leur entreprise en une puissante machine à vendre.

Déroulement

16 jours de formation répartis sur 8 mois, complétés par 10 séances de coaching.

IDEALISEZ, CLARIFIEZ ET VISUALISEZ

Cette formation est conçue pour aider les entrepreneurs à définir clairement leur vision, clarifier leurs objectifs et utiliser des techniques de visualisation pour concrétiser leurs ambitions. Elle s'adresse à ceux qui cherchent à aligner leurs aspirations professionnelles avec leurs plans d'action.

Objectifs pédagogiques :

1. Développer une vision claire et inspirante pour votre entreprise.
2. Clarifier vos objectifs à court, moyen et long terme.
3. Maîtriser les techniques de visualisation pour renforcer la motivation et la direction.

Programme :

1. Techniques pour Idéaliser et Conceptualiser votre Vision d'Entreprise :
 - Séance de brainstorming guidée : Utilisation de techniques de brainstorming pour libérer la créativité et explorer de nouvelles idées.
 - Atelier de vision board : Création de tableaux de vision qui représentent visuellement les objectifs et les rêves de l'entreprise, servant de rappel quotidien et source d'inspiration.
 - Méthodologie SMART : Application de la méthode SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini) pour affiner la vision et la rendre plus concrète et réalisable.
2. Méthodes pour Clarifier vos Objectifs et Stratégies :
 - Analyse SWOT : Exercice d'analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) pour évaluer l'environnement interne et externe de l'entreprise et identifier les domaines clés d'action.
 - Définition d'objectifs à court et long terme : Atelier pour définir des objectifs clairs à court et long terme, alignés sur la vision globale de l'entreprise.
 - Planification stratégique : Introduction aux outils de planification stratégique pour tracer un chemin vers la réalisation des objectifs définis.
3. Exercices de Visualisation pour Ancrer vos Ambitions et Accélérer leur Réalisation :

IDEALISEZ, CLARIFIEZ ET VISUALISEZ

- Techniques de relaxation et de visualisation guidée : Séances de visualisation guidée pour aider les participants à se connecter émotionnellement avec leur vision et leurs objectifs, renforçant leur motivation et leur engagement.
- Affirmations positives : Création et pratique d'affirmations positives liées aux objectifs de l'entreprise pour renforcer la croyance en la possibilité de leur réalisation.
- Journal de progression : Mise en place d'un journal de progression pour documenter les avancées, les leçons apprises et ajuster la stratégie en conséquence, favorisant ainsi une approche réflexive et proactive.

Durée de la formation :

2 jours

MAITRISEZ LES CHIFFRES D'OR

Cette formation se concentre sur l'importance vitale des indicateurs financiers dans le pilotage et la croissance de votre entreprise. Comprendre et interpréter correctement ces chiffres est essentiel pour évaluer la performance actuelle de l'entreprise, prévoir son évolution future et prendre des décisions stratégiques éclairées. À travers des sessions interactives et des études de cas, les participants seront initiés aux différents types d'indicateurs financiers, tels que le chiffre d'affaires, le bénéfice net, la marge brute, le seuil de rentabilité, et bien d'autres.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principaux indicateurs financiers.
- Appliquer ces indicateurs dans la planification et la gestion.
- Optimiser la performance financière de votre entreprise.

Programme :

1. Identification et Analyse des Indicateurs Financiers Clés :

- **Formation sur les indicateurs financiers** : Introduction aux indicateurs tels que le chiffre d'affaires, la marge brute, l'EBITDA, le cash flow, et la rentabilité nette. Explication de leur importance et de leur calcul.
- **Ateliers d'analyse financière** : Exercices pratiques pour apprendre à lire et interpréter les états financiers (bilan, compte de résultat, tableau de flux de trésorerie).

2. Stratégies pour Améliorer la Rentabilité et la Viabilité :

- **Optimisation des coûts et des dépenses** : Techniques pour réduire les coûts sans compromettre la qualité ou le développement de l'entreprise.
- **Augmentation des revenus** : Stratégies pour identifier de nouvelles opportunités de revenus et augmenter les ventes.
- **Gestion des risques financiers** : Approches pour identifier, évaluer et gérer les risques financiers associés à l'activité.

3. Cas Pratiques et Mise en Application Concrète :

- **Études de cas réels** : Analyse de situations financières d'entreprises réelles pour mettre en pratique les compétences acquises.

MAITRISEZ LES CHIFFRES D'OR

- **Simulation d'entreprise** : Jeux de rôle et simulations pour appliquer les stratégies financières dans un environnement contrôlé.
- **Plan d'action financier personnalisé** : Développement d'un plan d'action financier pour les participants, permettant d'appliquer immédiatement les connaissances acquises à leur propre entreprise.

Durée de la formation :

2 jours

INSTALLEZ VOTRE SYSTEME DU MARKETING EXPONENTIEL

Apprenez à mettre en place une stratégie de marketing qui multiplie vos résultats. Cette formation aborde les techniques pour étendre votre portée et augmenter votre impact sur le marché.

Objectifs pédagogiques :

1. Construire et déployer un système de marketing exponentiel.
2. Utiliser des stratégies de contenu et de communication pour engager votre audience.
3. Mesurer et optimiser l'efficacité de vos campagnes marketing.

Programme :

1. Principes du Marketing Exponentiel :
 - Introduction aux Fondamentaux : Exploration des principes clés du marketing exponentiel, y compris l'effet de levier des technologies digitales et des réseaux sociaux pour maximiser la portée et l'impact.
 - Étude de Cas : Analyse de campagnes marketing réussies qui ont utilisé des approches exponentielles pour croître rapidement et efficacement.
2. Création de Contenu Engageant et Stratégies de Diffusion :
 - Atelier de Création de Contenu : Techniques pour développer du contenu qui résonne avec votre audience, incluant la création de vidéos, d'articles de blog, et de publications sur les réseaux sociaux.
 - Stratégies de Diffusion Multicanal : Planification et exécution de stratégies de diffusion à travers divers canaux (réseaux sociaux, email marketing, blogs) pour assurer une couverture maximale.
 - Personnalisation et Segmentation : Utilisation de données pour segmenter l'audience et personnaliser le contenu, augmentant ainsi l'engagement et la conversion.
3. Outils pour Mesurer l'Impact et Ajuster les Tactiques :
 - Analyse des Données et KPIs : Identification et suivi des indicateurs clés de performance (KPIs) pour évaluer l'efficacité des campagnes marketing.
 - Outils Analytiques : Présentation des outils analytiques digitaux pour recueillir des données sur les performances et le comportement des utilisateurs.

INSTALLEZ VOTRE SYSTEME DU MARKETING EXPONENTIEL

- Optimisation Continue : Méthodologies pour analyser les résultats, identifier les domaines d'amélioration, et ajuster les stratégies pour une performance optimale.

Durée de la formation :

2 jours

CREEZ UNE OFFRE IRRESISTIBLE ET AYEZ UNE PUV

Développez une proposition unique de vente (PUV) et créez des offres qui se distinguent sur le marché. Cette session vise à augmenter l'attractivité de vos produits ou services.

Objectifs pédagogiques :

1. Identifier et formuler votre PUV.
2. Concevoir des offres qui répondent précisément aux besoins de votre marché cible.
3. Techniques pour communiquer votre valeur de manière convaincante.

Programme :

1. Exploration des Éléments d'une Offre Irrésistible :
 - Définition et Importance : Introduction à ce qu'est une offre irrésistible et pourquoi elle est cruciale pour se démarquer sur le marché.
 - Composants Clés : Découverte des différents éléments qui composent une offre irrésistible, incluant les bénéfices uniques, la proposition de valeur, et les incitations à l'action.
 - Analyse de Marché : Techniques pour analyser les besoins et désirs de votre marché cible, permettant de concevoir une offre qui résonne vraiment avec votre audience.
2. Méthodes pour Découvrir et Articuler votre PUV :
 - Identification de votre PUV : Ateliers interactifs pour identifier ce qui rend votre produit ou service unique sur le marché.
 - Articulation de la PUV : Stratégies pour formuler votre PUV de manière claire et concise, en mettant l'accent sur ce qui distingue votre offre.
 - Alignement avec les Besoins du Client : Techniques pour aligner votre PUV avec les problèmes, besoins, et désirs de votre audience cible, assurant que votre offre apporte une solution claire.
3. Exercices Pratiques pour Appliquer ces Concepts à votre Entreprise :
 - Création d'Offres : Sessions pratiques guidées pour développer des offres basées sur votre PUV, en utilisant les insights tirés de l'analyse de marché.
 - Communication de la Valeur : Ateliers sur la création de messages marketing qui communiquent efficacement la valeur et l'unicité de votre offre.

CREEZ UNE OFFRE IRRESISTIBLE ET AYEZ UNE PUV

- Test et Feedback : Méthodes pour tester vos offres auprès d'un public cible et recueillir des feedbacks, permettant d'itérer et d'affiner votre proposition.

Durée de la formation :

2 jours

VENDEZ MASSIVEMENT

Cette formation est axée sur l'art et la science de vendre à grande échelle. En explorant des techniques de vente avancées et en adoptant une approche stratégique à la négociation, les participants apprendront à augmenter significativement leurs volumes de vente et à développer leur base de clients.

Objectifs pédagogiques :

1. Maîtriser les stratégies de vente pour augmenter les revenus.
2. Développer des compétences de négociation efficaces pour conclure plus de ventes.
3. Utiliser des techniques psychologiques pour comprendre et répondre aux besoins des clients.

Programme :

1. Stratégies de Vente Efficaces :
 - Principes de Vente : Introduction aux fondamentaux des techniques de vente qui ont fait leurs preuves, adaptées aux marchés modernes.
 - Vente Consultative : Apprentissage de l'approche consultative pour vendre en se basant sur la valeur et la résolution de problèmes plutôt que sur le produit lui-même.
 - Cross-selling et Upselling : Techniques pour maximiser la valeur de chaque vente en proposant des produits ou services complémentaires.
2. Compétences de Négociation Avancées :
 - Psychologie de la Négociation : Exploration des dynamiques psychologiques à l'œuvre lors des négociations et comment les utiliser à votre avantage.
 - Tactiques de Négociation : Méthodes et tactiques pour négocier des conditions favorables, tout en maintenant une relation positive avec le client.
 - Gestion des Objections : Stratégies pour anticiper, identifier et répondre efficacement aux objections des clients, transformant les obstacles en opportunités de vente.

VENDEZ MASSIVEMENT

3. Psychologie du Client et Techniques de Persuasion :

- Compréhension du Comportement du Consommateur : Techniques pour analyser et comprendre les motivations et comportements d'achat des clients.
- Principes de Persuasion : Application des principes de persuasion pour influencer la décision d'achat et augmenter les taux de conversion.
- Scénarios de Vente : Mises en situation et jeux de rôle pour pratiquer les techniques de vente et de négociation dans des contextes variés, renforçant l'apprentissage par l'expérience.

Durée de la formation :

2 jours

CREEZ DES ALLIANCES

Cette formation offre une feuille de route détaillée pour identifier, négocier, et entretenir des partenariats stratégiques qui peuvent accélérer la croissance de votre entreprise. En mettant l'accent sur le networking efficace et les stratégies de collaboration, les participants apprendront à créer des alliances mutuellement bénéfiques.

Objectifs pédagogiques :

1. Comprendre l'importance et les avantages des alliances stratégiques.
2. Identifier et sélectionner des partenaires potentiels alignés sur vos objectifs d'affaires.
3. Négocier des accords qui profitent à toutes les parties prenantes.
4. Gérer les relations partenariales pour une collaboration fructueuse à long terme.

Programme :

1. Introduction aux Alliances Stratégiques :
 - Définition et Avantages : Exploration de ce que sont les alliances stratégiques et pourquoi elles sont cruciales pour l'accélération de la croissance et l'expansion de l'entreprise.
 - Types d'Alliances : Présentation des différents types d'alliances, partenariats et collaborations possibles entre entreprises, incluant co-marketing, joint-ventures, et partenariats de distribution.
2. Identification des Partenaires Potentiels :
 - Critères de Sélection : Développement de critères pour identifier et évaluer des partenaires potentiels alignés avec les objectifs stratégiques de votre entreprise.
 - Recherche et Réseautage : Stratégies efficaces pour rechercher des partenaires potentiels, y compris l'utilisation de réseaux professionnels, conférences, et événements sectoriels.
 - Évaluation des Partenaires : Méthodologie pour évaluer le potentiel des partenaires potentiels, en tenant compte de la compatibilité, des valeurs partagées, et des objectifs communs.
3. Négociation d'Alliances :

CREEZ DES ALLIANCES

- Préparation à la Négociation : Techniques pour se préparer efficacement à la négociation, y compris la définition des objectifs, la préparation des propositions, et la compréhension des besoins des partenaires.
- Stratégies de Négociation : Approches de négociation pour aboutir à des accords mutuellement bénéfiques, avec un accent sur la création de valeur partagée.
- Formalisation des Accords : Conseils pour formaliser les accords d'alliance, incluant la rédaction de contrats, la définition des rôles et responsabilités, et l'établissement de mécanismes de suivi.

4. Gestion et Entretien des Alliances :

- Gestion des Relations : Stratégies pour gérer et entretenir des relations partenariales fructueuses, y compris la communication efficace, la résolution des conflits, et l'adaptation aux changements.
- Évaluation et Ajustement : Méthodes pour évaluer régulièrement les performances des alliances et ajuster les stratégies au besoin pour maximiser les bénéfices mutuels.
- Croissance et Évolution des Alliances : Perspectives sur comment développer et faire évoluer les alliances au fil du temps pour répondre aux objectifs changeants des entreprises partenaires.

Durée de la formation :

2 jours

SYSTEMATISEZ VOTRE BUSINESS

Découvrez comment transformer votre entreprise en une entité efficace et automatisée. Cette formation se concentre sur l'importance de la systématisation pour assurer une croissance durable et une efficacité opérationnelle.

Objectifs pédagogiques :

1. Identifier les processus clés à systématiser dans votre entreprise.
2. Appliquer des outils et techniques pour automatiser les opérations.
3. Mesurer et optimiser l'efficacité des systèmes mis en place.

Programme :

1. Introduction à la Systématisation des Entreprises :
 - Principes de Base : Explication des fondements de la systématisation et de son importance pour l'efficacité et la scalabilité des opérations commerciales.
 - Avantages de la Systématisation : Discussion sur comment la systématisation peut réduire les coûts, augmenter l'efficacité, et libérer du temps pour les entrepreneurs pour se concentrer sur la croissance stratégique.
2. Identification des Processus Clés à Systématiser :
 - Audit des Processus : Techniques pour réaliser un audit complet des processus existants, identifier les goulets d'étranglement et les inefficacités.
 - Priorisation des Processus : Méthodologie pour déterminer quels processus apportent le plus de valeur et devraient être systématisés en premier.
3. Outils et Technologies pour la Systématisation :
 - Logiciels et Applications : Présentation des outils technologiques disponibles pour automatiser les processus d'affaires, y compris les systèmes de gestion de la relation client (CRM), les plateformes de gestion de projet, et les outils d'automatisation marketing.
 - Personnalisation des Outils : Conseils sur la personnalisation des outils technologiques pour répondre spécifiquement aux besoins de votre entreprise.

SYSTEMATISEZ VOTRE BUSINESS

4. Mise en Place de Systèmes Automatisés :

- Conception de Processus : Étapes pour concevoir ou redéfinir des processus qui peuvent être efficacement automatisés.
- Implémentation et Intégration : Stratégies pour mettre en œuvre des systèmes automatisés et les intégrer dans les opérations quotidiennes de l'entreprise.

5. Mesure de l'Effet de la Systématisation sur l'Entreprise :

- Indicateurs de Performance : Définition des indicateurs clés de performance (KPIs) pour mesurer l'impact de la systématisation sur l'efficacité et la productivité.
- Feedback et Ajustements : Collecte de feedbacks des équipes et ajustements des processus et systèmes en fonction des résultats obtenus.

6. Gestion du Changement et Formation des Équipes :

- Accompagnement au Changement : Techniques pour gérer la résistance au changement parmi les employés et encourager l'adoption des nouveaux systèmes.
- Formation et Développement : Mise en place de programmes de formation pour s'assurer que tous les membres de l'équipe sont compétents dans l'utilisation des nouveaux outils et processus systématisés.

Durée de la formation :

2 jours

COACHEZ VOTRE EQUIPE

Élevez votre leadership au niveau supérieur en apprenant à coacher et à inspirer votre équipe. Cette formation aborde les stratégies et techniques de coaching pour améliorer la performance et l'engagement des équipes.

Objectifs pédagogiques :

1. Développer des compétences de coaching efficaces pour le leadership.
2. Appliquer des techniques de motivation et d'engagement pour votre équipe.
3. Créer un environnement de travail propice à l'innovation et à la performance.

Programme :

1. Fondamentaux du Coaching d'Équipe :
 - Principes de Base du Coaching : Introduction aux concepts et à l'importance du coaching dans le contexte de l'entreprise pour développer le potentiel des équipes.
 - Différence entre Coaching, Mentorat et Management : Clarification des rôles et de l'impact du coaching comparé au mentorat et au management traditionnel.
2. Développement des Compétences de Coaching :
 - Écoute Active et Communication Efficace : Techniques pour améliorer l'écoute active et encourager une communication ouverte et honnête au sein de l'équipe.
 - Poser les Bonnes Questions : Méthodes pour poser des questions puissantes qui stimulent la réflexion, la responsabilisation et l'action.
3. Mise en Œuvre de Stratégies de Motivation :
 - Identification des Motivateurs Individuels et d'Équipe : Stratégies pour reconnaître ce qui motive chaque membre de l'équipe et la dynamique de groupe dans son ensemble.
 - Création d'un Environnement Motivant : Approches pour créer un environnement de travail qui soutient la motivation et l'engagement des employés.
4. Techniques de Résolution de Conflits :

COACHEZ VOTRE EQUIPE

- Gestion des Conflits : Outils et techniques pour identifier, comprendre et résoudre efficacement les conflits au sein de l'équipe.
 - Renforcement de la Cohésion d'Équipe : Activités et exercices conçus pour renforcer la cohésion d'équipe et améliorer la collaboration.
5. Développement et Suivi des Performances :
- Fixation d'Objectifs et Feedback : Méthodes pour fixer des objectifs clairs avec les membres de l'équipe et fournir un feedback constructif pour soutenir leur développement.
 - Plans de Développement Individuels : Création de plans de développement personnalisés pour encourager la croissance personnelle et professionnelle des employés.
6. Coaching pour l'Innovation et la Créativité :
- Favoriser l'Innovation : Techniques pour encourager la pensée créative et l'innovation au sein de l'équipe.
 - Gestion de l'Échec et de la Prise de Risque : Approches pour créer une culture où l'échec est vu comme une opportunité d'apprentissage et la prise de risque est encouragée.

Durée de la formation :

2 jours

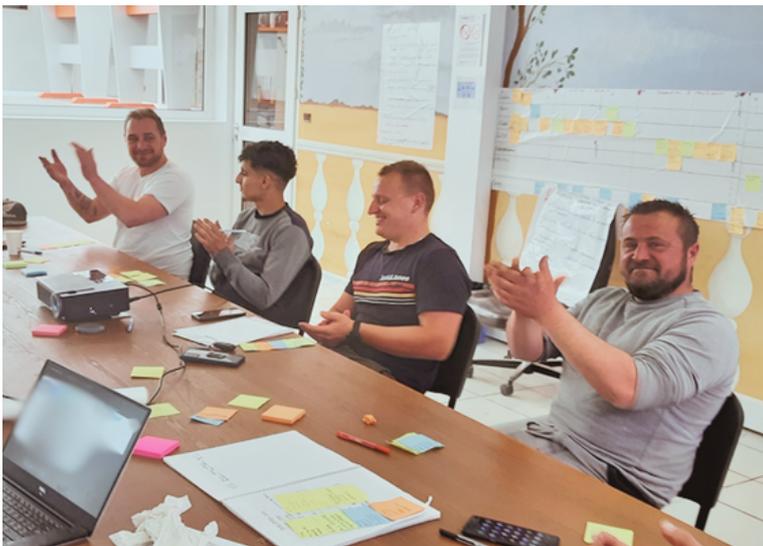
Votre investissement

Quel est le coût de ce cycle de formation ?

Seulement 9900 euros HT pour 16 jours de formation et 10 séances de coaching.

100% satisfaction garantie

Nous sommes tellement convaincus que la qualité et la performance des produits de Sigma Conseil répondront à vos besoins, que nous vous rembourserons si vous n'êtes pas complètement satisfait.



TEMOIGNAGES



EMILIE FERAL

PDG GROUPE ISOTEC INVEST

Zakariae nous accompagne depuis 1 an sur le LEAN. Cette méthode répond à nos attentes de management participatif, de réduction des sources de gaspillages, de prise de décision individuelle ou collective. Remettre l'Humain au centre :-) ! chacun responsable de son rôle dans l'entreprise.

ALEXANDRE PRUDON

DAF - DX Groupe

Accompagné dans une démarche de Lean Construction, Khadija a su cerné rapidement nos process et axes d'améliorations grâce à ses qualités d'écoute et d'analyse. Force de propositions et de solutions concrètes, nous avons pu instantanément mettre en place de nouveaux outils collaboratifs pour une meilleure gestion opérationnelle dans les bureaux et sur nos chantiers. Je recommande vivement son travail.



Politique handicap :

Sigma Performance mobilise ses collaborateurs, et ses outils pour adapter les moyens de la formation et ainsi accueillir, accompagner ou former les publics en situation de handicap. Merci de nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Tel : 06 98 26 73 28 | contact@sigmaperformance.eu