



PROGRAMME "ACADÉMIE"



Booste ton entreprise : compétences clés pour performer et pérenniser ton business...

Action de formation

www.beeboost-formations.fr

BOOSTE TON ENTREPRISE : COMPÉTENCES CLÉS POUR PERFORMER ET PÉRENNISER TON BUSINESS...

Envie de passer un cap dans ton activité ?

Cette formation a été pensée pour toi, indépendant ou dirigeant de petite structure, qui veux gagner en efficacité, en impact et en sérénité.

Au programme : outils concrets, méthodes éprouvées, état d'esprit tourné vers l'action, progression continue et partage sont de mise.

Formation **composée de 10 modules** pour booster ton business, structurer ta démarche, et garder le cap, quelle que soit la situation...

Les principales informations liées à la formation

- **Nombre de participants:** 20
- **Format:** Présentiel
- **Durée:** 30 heures (en 10 modules de 3 heures)
- **Dates:** à définir au moment de l'inscription
- **Lieu:** à notre centre de formation. Centre affaires Le Galaxie - 37 rue Barthélémy Thimonnier 87280 Limoges.
- **Liste des 10 modules composant la formation:** Comprenez le fonctionnement de l'intelligence artificielle et sachez prompter (**module 1**); Déployez votre plan d'actions commerciales pour augmenter votre volume de ventes (**module 2**); Budgétisez une opération commerciale (**module 3**); Optimisez l'utilisation d'Excel pour un meilleur suivi de votre activité (**module 4**); Adoptez les bons mécanismes pour gérer le stress généré par votre activité professionnelle (**module 5**); Conduite responsable : Alliez performance économique et exemplarité routière (**module 6**); Formalisez votre démarche RSE en accord avec vos valeurs (**module 7**); Construisez une stratégie marketing efficace, même en tant que "petite" structure en taille (**module 8**); Renforcez la cybersécurité de votre entreprise par des actions simples et efficaces (**module 9**); Développez votre assertivité pour des relations professionnelles sereines et efficaces (**module 10**)
- **Formateurs:** Geoffrey Martin (module 1); Stéphanie Lavaud (module 2); Grégory Daugeron (module 3); Aurélie Jousse (module 4); Alexia Kata (module 5); Cécile Maillet (module 6); Ludovic Oliveira (module 7); Kevin Gallot (module 8); Bruno Giraudet (module 9); Samuel Prono (module 10).

Programme détaillé de formation

Module 1 (3 heures): Comprenez le fonctionnement de l'intelligence artificielle et sachez prompter

Objectifs pédagogiques:

- Assimiler les principes de fonctionnement de l'IA et comment elle est conçue;
- Se constituer une éthique autour de l'utilisation de l'IA et adapter sa posture;
- Prompter sur différentes intelligence artificielles et découvertes de plusieurs IA.

Découpage du module:

Introduction et présentation des objectifs – 15 min

Fondamentaux de l'intelligence artificielle – 20 min

- Histoire de l'IA
- Notions clés : machine learning, deep learning
- Fonctionnement des LLM et fragmentation des modèles

Posture à adopter et enjeux éthiques – 20 min

- Usages responsables
- Limites et risques
- Réflexion sur les bonnes pratiques

Techniques de prompting sur ChatGPT – 01 heure 15

- Définition d'un prompt efficace
- Méthode RCT : Rôle – Contexte – Tâche
- Construction de prompts concrets et suivi

Cartographie multi-IA – 30 min

- Cartographie et découverte de différentes IA (Canva, Gama, Napkin, DALL-E, Copilote...)
- Combinaisons possibles entre IA

Retour d'expérience et conclusion – 20 min

- Partages des participants
- Synthèse des apprentissages
- Pistes pour approfondir

Méthodes pédagogiques:

Magistrale / Démonstrative / Interrogative / Brainstorming / Mise en situation

Modalités d'évaluation:

QCM / Débats / Exercices pratiques

Prérequis:

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire:

PC portable / smartphone.

Programme détaillé de formation

Module 2 (3 heures) : Déployez votre plan d'actions commerciales pour augmenter votre volume de ventes

Objectifs pédagogiques :

- Identifier différentes actions commerciales utilisées dans les TPE/PME afin d'augmenter le volume des ventes
- Adapter les actions commerciales aux spécificités de chaque entreprise
- Prioriser les actions commerciales selon les contraintes
- Mettre en place un plan d'action concret et détaillé avec étapes claires et calendrier

Découpage du module :

Introduction et présentation des objectifs – 15 min

- Tour de table
- Présentation du cadre et des enjeux du plan d'actions commerciales

Recensement et catégorisation des actions commerciales – 30 min

- Liste des actions connues ou utilisées
- Classement par typologie : prospection, fidélisation, visibilité

Choix et mise en place d'une action commerciale – 45 min

- Définir les objectifs visés
- Identifier le public cible
- Sélectionner les outils et estimer le budget
- Noter les étapes clés de mise en œuvre

Évaluation des actions – 30 min

- Analyse croisée : impact potentiel vs faisabilité
- Classement et priorisation des actions selon les spécificités de l'entreprise

Construction du plan d'action – 45 min

- Sélection d'une action prioritaire
- Définition des tâches à réaliser, des ressources et des échéances
- Élaboration du plan d'action individuel

Retour d'expérience et conclusion – 15 min

- Partages des plans d'actions
- Feedback croisé
- Conseils pour mise en œuvre rapide

Méthodes pédagogiques :

Intelligence collective / Brainstorming / Partage & feedback

Modalités d'évaluation :

QCM / Exercices pratiques

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

PC portable ou tablette / fiches pratiques fournies

Programme détaillé de formation

Module 3 (3 heures) : Budgétisez une opération commerciale

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les raisons d'élaborer un budget
- Intégrer la notion de rentabilité dans ses choix commerciaux
- Définir des objectifs de ventes réalistes
- Anticiper les risques financiers liés à une opération

Découpage du module :

Introduction et présentation des objectifs – 15 min

- Pourquoi budgétiser une opération ?
- Tour de table des pratiques et besoins

Les enjeux d'un budget – 30 min

- Définition et utilité d'un budget
- Impacts sur la stratégie commerciale
- Maîtrise des dépenses et vision prévisionnelle

Prévisionnel de recettes et seuil de rentabilité – 45 min

- Estimer les recettes attendues
- Calcul du seuil de rentabilité
- Différence entre chiffre d'affaires et résultat

Objectifs de vente et gestion du risque – 45 min

- Définir des objectifs réalistes
- Prise en compte des imprévus
- Marges de sécurité et leviers d'ajustement

Suivi et contrôle du budget – 30 min

- Outils de suivi simples
- Tableaux de bord de pilotage
- Lecture et analyse des écarts

Retour d'expérience et conclusion – 15 min

- Questions/réponses
- Synthèse des bonnes pratiques
- Recommandations personnalisées

Méthodes pédagogiques :

Magistrale / Démonstration / Mise en situation / Cas pratique

Modalités d'évaluation :

Exercices pratiques / Étude de cas

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

PC portable ou tablette / Calculatrice / Documents comptables simples (facultatif)

Programme détaillé de formation

Module 4 (3 heures) : Optimisez l'utilisation d'Excel pour un meilleur suivi de votre activité

Objectifs pédagogiques :

- Définir ses besoins et objectifs sur un tableur
- Maîtriser l'interface d'Excel
- Utiliser les fonctionnalités essentielles d'Excel
- Être capable de l'utiliser de façon autonome au quotidien

Découpage du module :

Introduction et présentation des objectifs – 15 min

- Identification des attentes des participants
- Cas d'usage d'Excel en activité pro

Découverte de l'interface et des bases – 30 min

- Présentation de l'interface Excel
- Navigation, onglets, ruban, zones de saisie
- Éléments clés d'un classeur efficace

Fonctions essentielles et automatisation – 45 min

- Formules de base (somme, moyenne, si...)
- Filtres automatiques et filtres avancés
- Mise en forme conditionnelle

Analyse et visualisation des données – 45 min

- Tableaux croisés dynamiques
- Graphiques simples et efficaces
- Mise en page pour présentation claire

Mise en pratique autonome – 30 min

- Application sur un mini-projet personnel
- Création d'un tableau de suivi adapté à son activité

Retour d'expérience et conclusion – 15 min

- Questions/réponses
- Astuces utiles au quotidien
- Recommandations pour aller plus loin

Méthodes pédagogiques :

Démonstration / Interrogative / Mise en situation

Modalités d'évaluation :

QCM / Exercices pratiques

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

PC portable avec Excel installé

Programme détaillé de formation

Module 5 (3 heures) : Adoptez les bons mécanismes pour gérer le stress généré par votre activité professionnelle

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les mécanismes du stress et comprendre leurs effets
- Repérer les sources de stress liées à son quotidien d'indépendant
- Expérimenter des techniques simples de gestion du stress
- Mettre en place une organisation réaliste pour alléger la charge mentale
- Construire une boîte à outils anti-stress personnalisée

Découpage du module :

Introduction et auto-diagnostic – 15 min

- Définition du stress et enjeux / Évaluation personnelle de son niveau de stress

Compréhension des mécanismes du stress – 30 min

- Effets du stress sur le corps et l'activité
- Identification des signaux d'alerte
- Déclencheurs spécifiques aux indépendants

Techniques concrètes de gestion du stress – 45 min

- Exercices simples à intégrer au quotidien
- Respiration, ancrage, recentrage
- Petites routines anti-stress à tester

Organisation et charge mentale – 45 min

- Optimisation de son environnement pro
- Outils d'organisation et gestion des priorités
- Communication efficace pour limiter les tensions

Création de la boîte à outils anti-stress – 30 min

- Élaboration d'un livrable personnel
- Sélection des techniques adaptées à son profil
- Mise en forme pour une utilisation immédiate

Retour d'expérience et conclusion – 15 min

- Partages et échanges
- Évaluation finale personnelle et conseils de mise en application

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques / Auto-diagnostic / Brainstorming / Travail en groupe / Création de livrable personnalisé / Débriefing

Modalités d'évaluation :

Auto-évaluation en début et fin de session / Livrable final : boîte à outils anti-stress

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

PC portable ou support papier / trame fournie pour la boîte à outils

Programme détaillé de formation

Module 6 (3 heures) : Conduite responsable – Alliez performance économique et exemplarité routière

Objectifs pédagogiques :

- Optimiser la consommation de carburant grâce à l'éco-conduite
- Réduire l'usure du véhicule et les coûts d'entretien
- Adopter un comportement routier exemplaire pour renforcer son image professionnelle
- Anticiper les situations à risque pour améliorer la sécurité et éviter les infractions

Découpage du module :

Introduction et sensibilisation – 15 min

- Enjeux économiques, environnementaux et professionnels de la conduite
- QCM d'entrée pour auto-positionnement

Les fondamentaux de l'éco-conduite – 30 min

- Principes de base
- Facteurs impactant la consommation
- Astuces concrètes pour réduire les dépenses

Préserver son véhicule et réduire les coûts – 30 min

- Réduire l'usure (freins, pneus, moteur)
- Fréquence et coût de l'entretien
- Gestes à adopter au quotidien

Image professionnelle et exemplarité – 45 min

- Le véhicule : reflet de l'entreprise
- Perception par les clients et les autres usagers
- Infractions courantes et conséquences sur l'image

Anticipation et sécurité – 45 min

- Comportements à risque
- Techniques de prévention et d'anticipation
- Études de cas, vidéos et retours d'expérience

Bilan et engagement personnel – 15 min

- Auto-évaluation finale / Élaboration d'un plan d'actions individuel
- Engagement sur une ou deux pratiques à adopter

Méthodes pédagogiques :

Apports magistraux / Activités participatives / Exercices de groupe / Études de cas / Analyse de vidéos / Échanges

Modalités d'évaluation :

QCM en début et fin de session / Mises en situation / Auto-évaluation finale

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

PC ou tablette / Carnet de suivi fourni / Support visuel (vidéos)

Programme détaillé de formation

Module 7 (3 heures) : Formalisez votre démarche RSE en accord avec vos valeurs

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre ce qu'est une démarche RSE adaptée aux TPE
- Identifier les leviers d'actions RSE dans son activité
- Intégrer ses valeurs personnelles et professionnelles dans une stratégie responsable
- Construire un plan d'actions RSE simple, concret et progressif

Découpage du module :

Introduction à la RSE – 15 min

- Définition, enjeux et bénéfices pour une TPE
- Tour de table : valeurs clés des participants

Repérage des leviers d'actions – 30 min

- Environnement, social, gouvernance : que peut faire une petite structure ?
- Exemples concrets et inspirants
- Identification des pratiques déjà en place

Aligner sa démarche RSE avec ses valeurs – 45 min

- Clarifier ses engagements (authenticité, transparence, impact local...)
- Traduire ses valeurs en actions concrètes
- Éviter le greenwashing

Construire son mini-plan RSE – 60 min

- Définir ses priorités d'action
- Planifier des premières étapes simples
- Formaliser une feuille de route sur 6 à 12 mois

Partages et retours croisés – 15 min

- Présentation des pistes d'actions
- Feedback collectif
- Conseils personnalisés

Conclusion et engagement – 15 min

- Recap des apprentissages
- Engagement individuel sur une action RSE à lancer dès demain

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques / Brainstorming / Travail individuel guidé / Échanges en groupe

Modalités d'évaluation :

Livrable : mini-plan d'actions RSE personnalisé / Présentation orale

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

PC portable ou support papier / Trame de plan RSE fournie

Programme détaillé de formation

Module 8 (3 heures) : Construisez une stratégie marketing efficace, même en tant que "petite" structure en taille

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre l'utilité du marketing pour les TPE
- Identifier les impacts du numérique sur sa stratégie
- Définir une stratégie marketing cohérente et ciblée
- Identifier les leviers d'acquisition digitale
- Mesurer l'impact, fidéliser sa clientèle et ajuster ses actions

Découpage du module :

Introduction et état des lieux – 15 min

- Le marketing est-il utile quand on est "petit" ?
- Tour de table des pratiques et perceptions actuelles

Panorama du marketing digital – 30 min

- Outils numériques accessibles aux TPE
- SEO, réseaux sociaux, contenu, email...
- Définitions clés : inbound marketing, tunnel de conversion

Définir sa stratégie marketing – 45 min

- Identifier ses cibles et construire ses buyer personas
- Clarifier son message, positionnement et promesse
- Prioriser ses canaux selon ses moyens et objectifs

Actions concrètes à lancer – 45 min

- Se faire connaître avec peu de moyens
- Planifier des actions simples mais efficaces
- Créer une présence cohérente et régulière

Fidéliser et ajuster sa stratégie – 30 min

- Mesurer ses résultats (KPI simples)
- Recueillir les retours clients
- Ajuster sa stratégie en continu

Retour d'expérience et conclusion – 15 min

- Partages d'outils ou bonnes pratiques / Conseils personnalisés
- Engagement sur une action à lancer

Méthodes pédagogiques :

Magistrale / Démonstration / Brainstorming / Mise en situation / Exercices pratiques

Modalités d'évaluation :

QCM / Présentation orale / Mini plan d'action

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

PC portable ou tablette / Support de travail fourni

Programme détaillé de formation

Module 9 (3 heures) : Renforcez la cybersécurité de votre entreprise par des actions simples et efficaces

Objectifs pédagogiques :

- Reconnaître une situation à risque et identifier la menace associée
- Appliquer les bonnes pratiques d'hygiène numérique
- Préparer un plan d'action de cybersécurité personnalisé à trois mois

Découpage du module :

Accueil et introduction – 30 min

- Brise-glace et tour de table / Présentation des enjeux de la cybersécurité pour les TPE
- Quiz "analyse de sa maturité cyber"

Identifier les situations à risque – 20 min

- Atelier cartes "Situations" : safe, à risque, ciblée
- Réflexion sur les comportements à risque du quotidien

Associer menaces et risques – 20 min

- Atelier cartes "Menaces" : comprendre les types d'attaques
- Atelier cartes "Risques" : conséquences directes et indirectes
- Prise de conscience sur les impacts pour l'activité

Limiter l'impact avec des pratiques simples – 40 min

- Atelier "Post-it" : partage de pratiques de protection
- Bonnes pratiques : 15 thématiques clés d'hygiène numérique
- Exemples d'application concrète pour les TPE

Renforcement des acquis – 30 min

- Apports théoriques ciblés
- Déclencheurs psychologiques et erreurs courantes
- Quiz de confirmation des acquis

Élaboration du plan d'action personnel – 30 min

- Définition de 3 priorités cyber à mettre en œuvre
- Construction d'un mini-plan à 3 mois
- Engagement individuel sur une première action immédiate

Conclusion – 10 min

- Échanges de bonnes pratiques / Retours d'expérience
- Clôture et valorisation de la démarche

Méthodes pédagogiques :

Atelier ludique / Quiz / Cours magistral / Mise en situation / Travail collectif et individuel

Modalités d'évaluation :

QCM / Exercices pratiques / Plan d'action personnalisé

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

Smartphone / Supports fournis (cartes, post-it, trame plan d'action)

Programme détaillé de formation

Module 10 (3 heures) : Développez votre assertivité pour des relations professionnelles sereines et efficaces

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le concept d'assertivité et son rôle dans les relations pro
- Développer une communication assertive pour mieux interagir
- Savoir exprimer ses besoins, ses opinions et ses limites de manière claire et respectueuse

Découpage du module :

Introduction à l'assertivité – 20 min

- Définition et principes fondamentaux
- Différences entre assertivité, passivité et agressivité
- Importance dans les échanges professionnels

Bases de la communication assertive – 45 min

- Écoute active et empathie
- Comportements verbaux et non verbaux à adopter
- Clarification, reformulation et posture constructive

Affirmation de soi et expression de ses besoins – 45 min

- Identifier ses besoins, valeurs, limites
- Dépasser la peur du rejet ou du conflit
- Techniques pour affirmer son point de vue avec calme et respect

Mises en situation et entraînements – 45 min

- Jeux de rôles sur situations professionnelles
- Feedback croisé en groupe
- Ajustement des postures

Bilan personnel et plan de progression – 15 min

- Retour sur les prises de conscience
- Objectif personnel d'amélioration
- Piste de progression pour renforcer la posture assertive

Conclusion – 10 min

- Synthèse collective
- Engagement sur une mise en application concrète
- Clôture du module

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques / Démonstration / Brainstorming / Mises en situation / Exercices pratiques

Modalités d'évaluation :

QCM / Mise en situation orale / Feedback

Prérequis :

Être indépendant(e) ou gérant(e) de TPE

Matériel nécessaire :

PC ou support papier / Trame d'auto-évaluation fournie

Accessibilité



Les formations en présentiel se déroulent au :
**37 rue Barthelemy
Thimonnier 87280 Limoges.**



Une fois garé sur le parking du Centre Affaires, prendre l'allée sur la photo ci-dessus, passer par l'entrée sous le porche, 1ère porte à droite en rentrant...

Référent Handicap

Sébastien Lamaud
(07 63 17 26 65 / sebastien.lamaud@gmail.com)



VOTRE CONTACT:
LUDOVIC OLIVEIRA
09 80 80 42 24
beeboostformations@gmail.com

