

# BLOUSONNOIR

CRÉATEUR DE L'UNIVERSITÉ

## PROGRAMME

**FORMATION ACTION  
DISPENSÉE PAR  
BLOUSON NOIR**

2022  
Page 1/7

## FROM

**BLOUSON NOIR**  
CRÉATEUR DE L'UNIVERSITÉ  
+33 (0)6 37 78 34 09  
hello@blouson-noir.com  
SIRET 893 562 975 00019

## TO

**CHER/CHÈRE  
ENTREPRENEUR/E**  
en visite sur notre site Internet

## FORMATION L'UNIVERSITÉ

**Structurer votre activité professionnelle pour développer votre Chiffre d'Affaires  
en adéquation avec vos projets et vos objectifs**  
Formation Action dispensée par BLOUSON NOIR

En tant qu'entrepreneur/e, cette formation mêlant théorie, pratique et échanges vous permet de :

- mettre en place un socle professionnel (et personnel) solide et sain ;
- définir votre positionnement unique et votre différenciation ;
- développer et pérenniser votre Chiffre d'Affaires ;
- apprendre à vendre facilement vos prestations ;
- améliorer votre productivité et votre efficacité.

### 1/ BUT

Être en capacité de structurer et de développer votre activité professionnelle de façon pérenne, en adéquation avec vos projets et vos objectifs professionnels/personnels

### 2/ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les mécanismes et les méthodes qui vous rendent productif/ve et motivé/e
- Mettre en place une offre de services différenciante de vos concurrents/es et la vendre facilement
- Maîtriser la fixation de votre JUSTE prix (incluant votre valeur ajoutée) et suivre vos indicateurs de performance
- Maîtriser les fondamentaux de la vente en définissant/améliorant la connaissance de votre client cible
- Savoir répondre aux objections et aux demandes abusives de vos prospects & clients/es grâce à la communication
- Optimiser votre gestion du temps et l'organisation de votre activité pour booster votre productivité et votre rentabilité
- Mettre en place votre plan d'action grâce à vos objectifs de développement à court et long terme

**Inspirer  
pour émerveiller le monde !**

# BLOUSONNOIR

CRÉATEUR DE L'UNIVERSITÉ

## 3/ COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DÉVELOPPÉES

- Maîtriser les compétences relevant de la communication, de la prospection et de la vente
- Suivre et développer votre Chiffre d'Affaires
- Gérer votre temps et équilibrer les sphères professionnelles/personnelles
- Mettre en place des actions d'optimisation de vos prestations, de vos outils de production et de votre organisation
- Fixer et atteindre vos objectifs de développement

## 4/ MODALITÉS D'ORGANISATION LOGISTIQUE

### DURÉE

9 jours de formation en présentiel soit 63 heures + 22 heures de travail personnel  
Soit un total de 85 heures

### DATES

- Mercredi 09 novembre 2022
- Mercredi 16 novembre 2022
- Mercredi 23 novembre 2022
- Mercredi 30 novembre 2022
- Mercredi 07 décembre 2022
- Mercredi 14 décembre 2022
- Mercredi 04 janvier 2023
- Mercredi 11 janvier 2023
- Mercredi 18 janvier 2023

### HORAIRES

De 9h30 à 17h30 (dont pause déjeuner de 13h à 14h)  
Soit 7 heures de formation par jour

### EFFECTIF

10 personnes maximum

### TARIF

2975 € HT (deux mille sept cent trente euros hors taxes) par personne  
TVA Applicable 20% : 595 €

### LIEU

Paris, France

### PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs/es (micro-entreprise, entreprise individuelle ou dirigeant/e de TPE) du secteur des métiers de la création, et des prestations de services en général, qui souhaitent développer leur Chiffre d'Affaires et professionnaliser leur activité.

### PRÉ-REQUIS

- Être micro-entrepreneur/e, entrepreneur/e individuel/le ou dirigeant/e de TPE (avoir un numéro de SIRET)

**Inspirer  
pour émerveiller le monde !**

# BLOUSONNOIR

CRÉATEUR DE L'UNIVERSITÉ

dans le secteur des métiers de la création et des prestations de services en général

- Envisager une nouvelle méthodologie pour structurer votre activité, développer votre Chiffre d'Affaires et équilibrer votre plan de développement en adéquation avec vos projets
- Être ouvert/e à l'idée de questionner vos méthodes habituelles pour progresser et atteindre vos objectifs

## 5/ DÉROULÉ DE L'ACTION DE FORMATION – CONTENU

### JOUR 1 - INSTAURER UN SOCLE PROFESSIONNEL SOLIDE

#### **Théorie**

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- Comprendre votre fonctionnement (et celui de votre cerveau) pour améliorer vos relations professionnelles (avec vos clients/es, vos prestataires, vos partenaires, etc.) et vos relations personnelles (avec votre entourage, vis-à-vis de votre travail et de votre statut)
- Acquérir et mettre en action un état d'esprit de réussite : comprendre l'estime de soi, améliorer votre confiance en vous, programmer votre cerveau pour réussir
- Identifier et déconstruire les mauvaises pratiques professionnelles liées aux métiers de la création et aux prestations de services en général

#### **Pratique**

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Comprendre le mécanisme et déjouer les pièges de la communication (de la perception et de l'interprétation)
- Apprendre à communiquer efficacement
- Identifier les bonnes pratiques professionnelles à mettre en place, pour lutter contre les mauvaises pratiques de vos clients/partenaires, qui entravent le développement de votre activité
- Définir vos objectifs de réussite

#### **Suivi individuel**

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

### JOUR 2 - AMÉLIORER VOTRE PRODUCTIVITÉ PROFESSIONNELLE

#### **Théorie**

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- L'importance de définir votre plan de développement professionnel adapté à vos projets et à votre rythme personnels
- Définir vos valeurs, ce qui vous anime et vos projections professionnelles/personnelles : les piliers de votre business - Partie 1
- Comprendre les mécanismes de la procrastination et de la motivation dans le fonctionnement de votre cerveau pour augmenter votre productivité

#### **Pratique**

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Définir vos objectifs de développement professionnel

**Inspirer  
pour émerveiller le monde !**

# BLOUSONNOIR

CRÉATEUR DE L'UNIVERSITÉ

- Hiérarchiser vos priorités et établir votre plan de développement professionnel à court et à long terme
- Ancrer votre motivation pour la rendre plus régulière et performante

## Suivi individuel

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

## JOUR 3 - DÉFINIR VOTRE POSITIONNEMENT UNIQUE ET DIFFÉRENCIANT

### Théorie

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- L'importance de la plateforme de marque (votre vision, votre mission, vos valeurs) : les piliers de votre business - Partie 2
- Comprendre votre client idéal, son problème et votre solution
- Distancer vos concurrents grâce à votre proposition de valeur, unique et inspirante

### Pratique

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Définir/préciser la plateforme de marque de votre business
- Identifier le problème de votre client idéal et adapter votre solution
- Maîtriser votre proposition unique de valeur pour retenir l'attention de vos interlocuteurs/trices

## Suivi individuel

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

## JOUR 4 - SOLIDIFIER VOS FINANCES ET LE SUIVI DE VOTRE ACTIVITÉ

### Théorie

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- L'importance de définir votre JUSTE prix : inclure les bases indispensables et votre valeur ajoutée
- Comment suivre votre trésorerie et choisir vos indicateurs de performance
- Comment cadrer vos prestations pour augmenter la rentabilité de votre business, pour optimiser vos revenus et pour améliorer vos conditions de travail
- Gérer les objections et les demandes abusives de vos clients/es
- Oser parler d'argent, valoriser et assumer votre prix grâce à de solides arguments

### Pratique

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Calculer/réajuster votre JUSTE prix (incluant votre valeur ajoutée)
- Établir un tableau de suivi de trésorerie en intégrant vos indicateurs de performance
- Rédiger le cadre précis de vos prestations

## Suivi individuel

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

**Inspirer  
pour émerveiller le monde !**

# BLOUSONNOIR

CRÉATEUR DE L'UNIVERSITÉ

## JOUR 5 - VENDRE VOS PRESTATIONS FACILEMENT (SANS VOUS VENDRE)

### **Théorie**

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- Apprendre à écouter : parler moins, parler mieux !
- Améliorer vos habitudes de communication (orale et écrite) pour être à l'aise en négociation et vendre facilement
- Augmenter le taux de conversion de vos devis en comprenant les attentes réelles de vos clients/es vis-à-vis de ce qu'ils vous demandent en surface
- Mettre en place une expérience client inoubliable pour attirer les clients/es à vous et les fidéliser

### **Pratique**

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Déceler le besoin/problème de vos clients/es dans leurs briefs
- Augmenter votre taux de conversion grâce à la proposition commerciale
- Définir votre niveau de service-client : quelles prestations et quels outils ?

### **Suivi individuel**

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

## JOUR 6 - METTRE LE TEMPS AU SERVICE DE VOS OBJECTIFS

### **Théorie**

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- Identifier votre rythme de productivité et de concentration
- Comprendre les lois du temps et la gestion du temps
- Atteindre vos objectifs grâce aux objectifs SMART

### **Pratique**

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Définir vos objectifs SMART à court et à long terme
- Établir votre plan d'action annuel et trimestriel
- Organiser votre temps en planifiant vos tâches et votre plan de développement

### **Suivi individuel**

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

## JOUR 7 - OPTIMISER VOS OFFRES DE PRESTATION

### **Théorie**

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- L'importance d'une offre claire et facile à comprendre par vos clients/es
- Définir votre expertise précisément
- Trouver le juste équilibre entre "sur-mesure" et "standard"
- Mettre en place une offre à l'échelle de votre plan de développement

**Inspirer  
pour émerveiller le monde !**

# BLOUSONNOIR

CRÉATEUR DE L'UNIVERSITÉ

## Pratique

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Répertorier l'ensemble de vos offres de prestation et identifier les points forts (et à l'inverse, les points faibles à améliorer ou à supprimer)
- Catégoriser grâce à des indicateurs vos offres plus et vos offres moins performantes
- Identifier la/les partie/s à rationaliser dans vos prestations pour gagner du temps (et ainsi optimiser votre rentabilité)

## Suivi individuel

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

## JOUR 8 - OPTIMISER VOS OUTILS ET VOTRE MÉTHODOLOGIE

### Théorie

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- L'importance d'avoir des outils de production et de gestion rationalisés et adaptés à vos besoins
- Systématiser ce que vous faites régulièrement à l'identique
- Apprendre à déléguer : pourquoi, quand, quoi et comment ?

### Pratique

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Identifier les outils de production les mieux adaptés à votre métier et à votre fonctionnement
- Créer vos gabarits d'outils de production pour gagner du temps (et pouvoir déléguer facilement)
- Créer une fiche de besoins ou de poste pour déléguer

### Suivi individuel

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

## JOUR 9 - BILAN

### Théorie

*Apport de savoir, étude de cas et échanges collectifs*

- Retour sur les notions essentielles abordées les jours précédents
- Compléments additionnels avancés : les prochaines étapes pour aller plus loin

### Pratique

*Mise en pratique et échanges collectifs*

- Échange sur les actions mises en place et la progression de chacun
- Confrontation collective des facilités et des difficultés rencontrées
- Orientation individualisée pour continuer à progresser en autonomie à l'issue de la formation

### Suivi individuel

*Accompagnement à la mise en pratique et aux questionnements vis-à-vis de votre cas particulier*

**Inspirer  
pour émerveiller le monde !**

# BLOUSONNOIR

CRÉATEUR DE L'UNIVERSITÉ

## 6/ ORGANISATION

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Sophie POUPAERT

Fondatrice de BLOUSON NOIR, Business Mentor & Coach Business

Grâce à son profil créatif à l'imagination (décalée) débordante et son aisance particulière dans le développement de projets entrepreneuriaux, Sophie POUPAERT a accompagné nombre de clients en stratégie de marque et de positionnement d'entreprise.

Entrepreneure depuis 10 ans, elle s'est formée en parallèle de ses différents business en structuration d'entreprise, stratégie, marketing, finances, communication, organisation, management...

En tant que Business Mentor, elle accompagne et partage avec les entrepreneurs/es (débutants/es et expérimentés/es) ses propres méthodologies qu'elle a perfectionnées et adaptées au fil de ses différentes entreprises, pour les rendre à la fois motivantes, fonctionnelles, ergonomiques et esthétiques.

Engagée pour la valorisation et la promotion des métiers de la création, Sophie POUPAERT a rejoint en 2021 le Conseil d'Administration du Fonds de Dotation des Ateliers de Paris.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Sessions de formation en présentiel
- Projection d'un support de formation (exposé théorique, étude de cas concrets...)
- Échanges collectifs (questions/réponses, quiz...) pour favoriser la dynamique de groupe
- Travaux pratiques adaptés à chaque participant
- Temps d'échange individuel
- Mise à disposition de supports pédagogiques (imprimés et/ou numériques) à la suite de la formation
- Transmission de références bibliographiques, filmographiques et audiographiques

### DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Auto-diagnostic de la pratique de chaque participant et auto-évaluation des apprentissages
- Exercices individuels et en groupe
- Questions/Réponses à la fin de chaque journée de formation
- Questionnaire de satisfaction
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation

### MODALITÉS DE CONTRÔLE DE L'ASSIDUITÉ

Feuille de présence à émarger chaque demi-journée

### CONTACT

Sophie POUPAERT

hello@blouson-noir.com

### BLOUSON NOIR SAS

**SIRET** 893 562 975 00019

**NDA** Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756431075 auprès du préfet de région d'Île-de-France

La certification qualité a été délivrée à l'Organisme de Formation BLOUSON NOIR au titre de la catégorie d'actions de formation.



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**Inspirer  
pour émerveiller le monde !**