LUMERYS

Changement d'échelle

Cible : Dirigeants et managers de PME

Pré requis :

Être dirigeants ou managers au sein d'une PME en expansion
Savoir lire, écrire et parler le français

Objectifs pédagogiques :

- Adopter la posture de dirigeant
- Définir avec clarté la vision et la stratégie de l'entreprise
- Faire évoluer la chaîne de valeur de l'offre
- Optimiser le modèle économique de l'entreprise
- Mettre en place une équipe cohérente avec les ambitions
- Assurer le pilotage de la performance au travers d'indicateurs clés
- Optimiser les outils et les process
- Maîtriser le mode projet

Durée : 4 mois - 100 heures présentielles.

Dates et lieu de formation : Formation en présentiel aux dates validées avec le client au moment de la formalisation de la convention de formation.

Modalité et délai d'accès : La formation est accessible après acceptation du devis ou de la convention de formation et après paiement total du coût de la formation.

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référente Marylise (referent-handicap@lumerys.com), afin qu'elle puisse analyser vos besoins et mettre en œuvre les mesures nécessaires pour adapter les supports et autres documents.

Tarifs : Formation intra entreprise, nous contacter.

Contact : Marylise Chrétien (06.29.43.91.25) – contact@lumerys.com

LUMERYS

Présentation des modules :

Module 1 - 10 heures
Fondamentaux

- Les clés pour se transformer
- Les fondamentaux de la transformation
- Les résistances au changement
- La visualisation pour amplifier le succès
- Le diagnostic objectif 360° et les KPI's
- Le chemin de la vérité

Module 2 - 13 heures
Vision à impact positif

- De la vision à la tâche
- Le socle stratégique de la vision
- La définition de 3 piliers stratégiques
- Les valeurs et comportements associés
- Le positionnement de marché
- Le principe de causes / conséquences
- La vision portée par le comité de direction
- Les équipes associées au plan d'action

Module 3 - 15 heures
Offre irrésistible

- Maitriser les thèmes et notions suivantes :
- Choisir son Avatar
- Définir sa chaine de Valeur
- Construire une offre irrésistible / les 3 cerveaux
- Savoir signer du business (le closing)

Module 4 - 13 heures
Modèle économique optimisée

- Décortiquer la réalité financière des offres
- Établir la formule magique du CA
- Identifier les leviers accélérateurs
- Définir une stratégie en 3 catégories de prix
- Augmenter la fidélité client
- Construire son arbre de vente (upsell, xsell, downsell)
- Développer une culture Roiste

Module 5 - 20 heures
Équipe et mindset dopés

- Favoriser le cercle vertueux de la réussite
- Transformer les contraintes en opportunités
- Identifier les croyances limitantes
- Éviter Karpman
- Équilibrer les perceptions
- Gérer le stress, la pression, les émotions
- Prendre soin de soi
- Développer la confiance en soi et la certitude
- Remotiver une personne
- Gérer les conflits
- Communiquer efficacement
- Définir son talent
- Performer en télétravail

Module 6 - 18 heures
Organisation, outils, process béton

- Installer des nouveaux réflexes organisationnels
- Gérer efficacement son temps
- Miser sur des Emails et réunions efficaces
- Adapter l'organigramme
- Poser des objectifs et les suivre efficacement / OKR
- Identifier un responsable
- Rédiger des process / check-list
- Sélectionner les outils
- Entrer dans l'amélioration continue
- Miser sur les rôles et fonctions
- Construire une équipe de A-Player
- Décoder les 3 niveaux de délégation

Module 7 - 11 heures
Projets priorisés

- De la vision à la tâche
- Les fondamentaux de la méthode agile
- Le cadrage projet
- La gouvernance projet
- Le lancement d'un projet
- Les outils

LUMERYS

Moyens pédagogiques :

- Formation présentielle
- Mise à disposition de documents de travail

Supports pédagogiques :

- PDF pour chaque module
- Fichiers Excel, Word à télécharger et compléter

Modalités de suivi et d'évaluation :

- Participation aux journées de formation
- Exercices à la fin de chaque journée pour l'évaluation des connaissances ou des pratiques étudiées.
- Questionnaire d'appréciation de la formation
- Attestation individuelle de formation

Accompagnement pédagogique :

La formation est co-animée par Marylise Chrétien et Sébastien Robert, fondateurs de Lumerys et formateurs.

40 ans cumulés de développement business – 20 ans de développement personnel – 10 ans de pratique des stratégies de réussite et de neurosciences

Marylise CHRETIEN possède 25 ans d'expérience en stratégie de marque, dans le digital et en innovation.

Expérience

- Co-fondatrice - Lumerys (secteur : conseil)
- Directrice Numérique – groupe SPIR (secteur : petites annonces)
- Directrice Marketing Multi Canal – groupe Hersant / Paru-vendu (secteur : petites annonces) - Directrice Conseil – Auxipresse (secteur : conseil stratégie / marketing)
- Directrice Marketing & Développement – Nomade.fr / groupe Tiscali (secteur : télécom/ internet) - Responsable Marketing – Le Parisien / Groupe Amaury (secteur : presse)

Formation

- Ecole de commerce : ESSCA – Marketing Communication
- Formée à la PNL,
- Formée à la conduite du changement et au développement personnel

Sébastien ROBERT a 15 ans d'expérience en business digitaux / création d'entreprise. Il possède une double compétence ingénieur et marketing digital.

Expérience

- Co-fondateur – Lumerys (secteur : conseil)
- Membre du conseil de surveillance – Electro dépôt (secteur : distribution)
- Managing Director - Topannonces / Spir communication (secteur : petites annonces)
- Co-Organizer du concept de Startup Week-end en France (secteur : associatif) - Marketing Director – Metaboli (secteur : jeux vidéo / e-commerce) - E-CRM Project Manager – Expedia (secteur : tourisme / e-commerce) - Business Analyst
- eBay (secteurs: petites annonces / e-commerce)

Formation

- Ecole de commerce : ISC – Master Marketing / Communication - Ecole d'ingénieur : ECE – Master en informatique / internet
- Staffordshire University : Informatique
- Formé à la conduite du changement et au développement personnel

LUMERYS

Formation Managers

Accompagnement mindset et méthodes managériales

Cible : Managers désirant aborder différemment leur quotidien pour amplifier leur action et leur efficacité au sein de leur structure.

Pré requis : Être dirigeants ou managers au sein d'une PME

Objectifs pédagogiques :

- Adopter des techniques pour doper la confiance en soi
- Clarifier sa vision et les résultats attendus
- S'approprier de nouveaux outils pour être plus solide dans la durée
- Ancrer de nouvelles pratiques
- Maîtriser les leviers générateurs de résultats

Durée : 8 jours, soit 56 heures sur 1 an
1 session de 2 jours par trimestre
Horaires : 9h à 12h30 – 13h30 à 17h

Délai d'accès : 1 mois ouvré avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

Dates et lieu de formation : La formation se déroulant en intra entreprise, les dates et les lieux de formation vous seront communiqués par votre entreprise 15 jours avant la formation.

Modalité : Formation en intra entreprise, en présentiel.

Nombre de stagiaires : Groupe de 4 à 12 personnes

Accessibilité : Cette formation intra-entreprise est accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Marylise (referent-handicap@lumerys.com) s'assurera avant la formation que les règles d'accessibilité ERP et d'accueil des personnes à mobilité réduite soient respectées sur le lieu de formation. Si vous êtes concernés par d'autres formes de handicap, contactez notre référente, afin qu'elle puisse mettre en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir et préparer le matériel, espace et supports adaptés à votre handicap.

Tarifs : Formation intra entreprise, nous contacter.

Contact : Marylise Chrétien (01.40.36.71.92) – contact@lumerys.com

LUMERYS

Contenu :

ÉVOLUER DU MANAGER AU LEADER

Analyser, inspirer pour amplifier l'action et…créer une nouvelle posture :

- Scanner sa situation
- Apprendre à voir grand
- Agir avec sens et cohérence
- Détecter ses 3 axes de progression
- Construire un plan personnel en mode projet

DÉVELOPPER UN MINDSET À TOUTE ÉPREUVE (NEUROSCIENCES)

Comprendre le fonctionnement de l'humain et détenir les clés pour amplifier son adaptabilité :

- Comprendre ses résistances grâce aux neurosciences
- Maîtriser la visualisation pour amplifier ses succès
- Transformer les contraintes en opportunités
- Gérer ses émotions (peur, colère, culpabilité…)
- Identifier et agir sur ses croyances limitantes
- Développer la confiance en soi

FAVORISER LE CERCLE VERTUEUX DE LA RÉUSSITE

Apprendre à miser sur l'effet cumulé d'une somme de petits pas qui, un jour, mène au sommet :

- Identifier les distorsions dans nos perceptions
- Transformer nos croyances limitantes
- Penser, c'est semer
- Comprendre et activer la mécanique de la réussite

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SES ÉQUIPES

Apprendre à ne plus subir et gagner en charisme :

- Décoder les émotions
- Éviter les pièges dans la communication interne
- Traduire les valeurs de l'entreprise en comportements
- Savoir bien s'entourer
- Performer en collectif
- Jouer gagnant-gagnant

LUMERYS

PASSER DE L'EFFICACITÉ À L'EFFICIENCE

Adopter les 7 clés d'une organisation réussie :

- Installer de nouveaux réflexes
- Gérer les urgences et les priorités
- Stopper la compensation
- Déléguer avec cohérence et clarté
- Mener des réunions efficaces
- S'améliorer en continu
- Agir sur son espace de travail

MENER DES PROJETS AGILES QUI VONT AU BOUT

Être agile ne se décrète pas, mais s'apprend. Les outils pour une réinvention permanente :

- Maîtriser les essentiels de l'agilité
- Focaliser sur la valeur
- Créer l'équipe projet idéale
- Performer en "vraie" intelligence collective
- Faire cohabiter les habitudes et la réinvention

GÉRER SON STRESS/LA PRESSION

Savoir rester dans un niveau de stress stimulant et éviter le stress toxique, ennemi de la performance :

- Identifier les causes et hormones du stress
- Transformer un stress négatif en stress positif
- Accroître son énergie par la nutrition
- Doper son énergie à tout moment

Méthode pédagogique :

- Alternance d'apports théoriques, méthodologiques, de mise en pratique, de processus de mémorisation basé sur les neurosciences pour un ancrage durable.
- Effet miroir du groupe

LUMERYS

Supports pédagogiques :

- Book de travail reprenant l'ensemble de la présentation avec des pages de prises de notes.
- Support de présentation Powerpoint, paper-board, vidéos.
- Ateliers : mise en situation, cas pratiques (projets agiles).

Nature des travaux demandés au stagiaire :

- A chaque point, exposé de la mise en pratique d'un cas de son entreprise
- Préparation des questions relatives à son vécu
- Mise à jour d'un document roadmap mois par mois

Evaluation des acquis/satisfaction de la formation :

- Evaluation continue pendant la formation : PDCA = processus d'amélioration continue (planifier, développer, contrôler, ajuster)
- Questionnaire d'évaluation de la formation.
- Questionnaire de satisfaction adressé à chaque participant à l'issue de la formation.
- Attestation individuelle de formation.

Accompagnement pédagogique :

La formation est co-animée par Marylise Chrétien et Sébastien Robert, fondateurs de Lumerys et formateurs.

40 ans cumulés de développement business – 20 ans de développement personnel – 10 ans de pratique des stratégies de réussite et de neurosciences

Marylise CHRETIEN possède 25 ans d'expérience en stratégie de marque, dans le digital et en innovation.

Expérience

- Co-fondatrice - Lumerys (secteur : conseil)
- Directrice Numérique – groupe SPIR (secteur : petites annonces)
- Directrice Marketing Multi Canal – groupe Hersant / Paru-vendu (secteur : petites annonces)
- Directrice Conseil – Auxipresse (secteur : conseil stratégie / marketing)
- Directrice Marketing & Developmeent – Nomade.fr / groupe Tiscali (secteur : telecom/Internet)
- Responsable Marketing – Le Parisien / Groupe Amaury (secteur : presse)

Formation

- Ecole de commerce : ESSCA – Marketing Communication
- Formée à la PNL
- Formée à la conduite du changement et au développement personnel
- Maîtrise du secteur de la petite annonce, tant dans sa dimension papier que digitale

Sébastien ROBERT a 15 ans d'expérience en business digitaux / création d'entreprise. Il possède une double compétence ingénieur et marketing digital.

Expérience

- Co-fondateur – Lumerys (secteur : conseil)
- Membre du conseil de surveillance – Electro dépôt (secteur : distribution)
- Managing Director - Topannonces / Spir communication (secteur : petites annonces)
- Co-Organizer du concept de Startup Week-end en France (secteur : associatif)
- Marketing Director – Metaboli (secteur : jeux video / e-commerce)
- E-CRM Project Manager – Expedia (secteur : tourisme / e-commerce)
- Business Analyst – eBay (secteur : petites annonces / e-commerce)

Formation

- Ecole de commerce : ISC – Master Marketing / Communication
- Ecole d'ingénieur : ECE – Master en informatique / internet
- Staffordshire University : Informatique
- Formé à la conduite du changement et au développement personnel
- Maîtrise du secteur de la petite annonce, tant dans sa dimension papier que digitale

LUMERYS

Changement d'Echelle
Formation - 2 jours

Cible : Dirigeants et managers de PME

Pré requis : Être dirigeants ou managers au sein d'une PME en expansion

Objectifs pédagogiques :

- Analyser et se repositionner sur son marché
- Analyser et adapter sa stratégie et sa valeur sur le marché
- Clarifier ses objectifs et sélectionner ses drivers majeurs
- Connaître son talent pour l'exprimer le plus souvent possible
- Maîtriser des outils pour dépasser son plafond de verre durablement
- Clarifier ses priorités pour un meilleur équilibre vie pro/vie personnelle
- Construire un plan de marché solide pour l'année 2023

Durée : **Formation "Changement d'Échelle Live"** - 2 jours - 14 heures

Modalité et délai d'accès : La formation est accessible après acceptation du devis ou de la convention de formation et après paiement total du coût de la formation.

Dates et lieu de formation : Formation en présentiel sur Paris (Validation de l'adresse du lieu 1 mois avant la date de formation).

Accessibilité : Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référente Marylise (referent-handicap@lumerys.com), afin qu'elle puisse analyser vos besoins et mettre en œuvre les mesures nécessaires pour adapter les supports et autres documents.

Tarifs : 880€ HT (pour 2 jours de Formation)
(soumis à TVA au taux normal en vigueur en France : 20 %)

Contact : Marylise Chrétien (01.40.36.71.92) – contact@lumerys.com

LUMERYS

Présentation des modules :

◆ Jour 1 - 7 heures

Matinée 1 : “Reprendre un temps d’avance sur le monde actuel”

- Décrypter son marché dans un monde qui bouge
- Positionner la solidité de son business sur une échelle objective
- Analyser et adapter sa chaîne de valeur pour reprendre la main
- Lister et dépasser les angles morts
- Mitiger les risques pour poser des racines plus solides

Après-midi 1 : “Renforcer le dirigeant et donc son entreprise”

- Clarifier son rêve et ses drivers majeurs
- Aligner sa mission de vie avec la mission de son entreprise
- Connaître son talent pour l’exprimer le plus souvent possible
- Dépasser son plafond de verre durablement
- Entretenir son énergie vitale 365 jours/an

◆ Jour 2 - 7 heures

Matinée 2 : “Regagner de la liberté et du temps”

- Clarifier ses priorités pour un meilleur équilibre vie pro/vie perso
- Apprendre à regagner 1 journée par semaine sans culpabilité
- Favoriser des projets et priorités qui vont au bout
- Miser sur une organisation RH hybride pour ne plus subir la volatilité du marché de l’emploi

Après-midi 2 : “construire son plan de marche en co-développement”

- Bénéficier de l’intelligence collective pour un plan de marche 2023 solide
- Raccourcir le temps grâce à un effet miroir d’autres dirigeants
- Repartir avec les idées claires
- Aborder le futur et ses incertitudes avec plus de sérénité

LUMERYS

Moyens et outils pédagogiques :

- Questionnaire préparatoire au séminaire
- Formation thématique
- Cas pratiques
- Travail en atelier

Modalités de suivi et d'évaluation :

- Exercices et/ou questionnaires à choix multiples au cours du séminaire pour l'évaluation des connaissances ou des pratiques étudiées.
- Questionnaire d'appréciation de la formation
- Attestation individuelle de formation

Accompagnement pédagogique :

La formation est co-animée par Marylise Chrétien et Sébastien Robert, fondateurs de Lumerys et formateurs.

40 ans cumulés de développement business – 20 ans de développement personnel – 10 ans de pratique des stratégies de réussite et de neurosciences

Marylise CHRETIEN possède 25 ans d'expérience en stratégie de marque, dans le digital et en innovation.

Expérience
- Co-fondatrice - Lumerys (secteur : conseil)
- Directrice Numérique – groupe SPIR (secteur : petites annonces)
- Directrice Marketing Multi Canal – groupe Hersant / Paru-vendu (secteur : petites annonces)
- Directrice Conseil – Auxipresse (secteur : conseil stratégie / marketing)
- Directrice Marketing & Développement – Nomade.fr / groupe Tiscali (secteur : télécom/ internet)
- Responsable Marketing – Le Parisien / Groupe Amaury (secteur : presse)

Formation
- Ecole de commerce : ESSCA – Marketing Communication
- Formée à la PNL,
- Formée à la conduite du changement et au développement personnel

Sébastien ROBERT a 15 ans d'expérience en business digitaux / création d'entreprise. Il possède une double compétence ingénieur et marketing digital.

Expérience

- Co-fondateur – Lumerys (secteur : conseil)
- Membre du conseil de surveillance – Electro dépôt (secteur : distribution)
- Managing Director - Topannonces / Spir communication (secteur : petites annonces)
- Co-Organizer du concept de Startup Week-end en France (secteur : associatif)
- Marketing Director – Metaboli (secteur : jeux vidéo / e-commerce)
- E-CRM Project Manager – Expedia (secteur : tourisme / e-commerce)
- Business Analyst – eBay (secteurs: petites annonces / e-commerce)

Formation

- Ecole de commerce : ISC – Master Marketing / Communication
- Ecole d'ingénieur : ECE – Master en informatique / internet
- Staffordshire University : Informatique
- Formé à la conduite du changement et au développement personnel