



Alignement business

Cible : Dirigeants, Entrepreneurs, Indépendants

Pré requis : Être entrepreneur et avoir déjà structuré et vendu une offre = avoir généré un chiffre d'affaires.

Objectifs pédagogiques :

- Adopter des techniques pour doper la confiance en soi
- Clarifier sa vision et les résultats attendus
- Apprendre une stratégie efficace de vente et faire mouche
- Construire son offre irrésistible
- Maitriser des leviers générateurs de chiffre d'affaires dont les réseaux sociaux
- Savoir s'organiser pour se focaliser sur les bonnes priorités et ne pas se disperser.

Durée : 1 an - 72 heures estimées, organisées de la manière suivante :

→ 50 heures de formation synchrone : 1 classe virtuelle de 2h00 en groupe tous les 15 jours, le vendredi de 10h à 12h.

→ 22 heures de formation asynchrone (temps estimé) : vidéos, mise en application sur votre business et travail personnel.

Délai d'accès : 48h ouvrées avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation).

Dates et lieu de formation : Formation à distance via notre plateforme e-learning accessible 7j/7j, 24h/24h. La durée d'accès à la plateforme est de 1 an à date de l'inscription.

Modalité : Formation en inter entreprise en e-learning

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. Si le mode de formation n'est pas adapté, nous vous en informerons dans les plus brefs délais.

Tarifs : nous contacter.

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

Lumerys SARL 7 rue du Cardinal Mercier 75009 PARIS
SIREN : 802 162 727 R.C.S Paris N° TVA Intracom. FR 61 802162727
Capital social : 8 000 € - contact@lumerys.com – 01.40.36.71.92



LUMERYS

Présentation des modules :

◆ **Module 1 - 2 heures**

Fondamentaux et prise de conscience

- Ne pas commettre les 8 erreurs de départ
- Se programmer au succès
- Qu'est-ce que la vente ?

◆ **Module 2 - 4 heures**

Nouveau paradigme neuronal

- Le cerveau et le coeur
- Apprendre le cercle vertueux de la réussite
- Adopter les rituels dopants
- Identité quantique
- L'abondance et les croyances
- Confiance en soi

◆ **Module 3 - 2 heures**

Alchimie du talent

- Écrire son rêve
- Construire sa plateforme stratégique (piliers de sa vision)
- Développer son unique
- Donner une couleur à son histoire

◆ **Module 4 - 5 heures**

Tensions de marché

- Focus client idéal
- Les secrets révélés
- Comment élaborer un questionnaire
- Comment analyser un questionnaire, tirer les bonnes conclusions

◆ **Module 5 - 2 heures**

Attraction ++

- Formule T+M=O
- Bâtir une offre Pareto
- High Ticket & Value
- Comment délivrer son offre
- Tester son offre



◆ **Module 6 - 2 heures**

Toucher en plein cœur

- Méthode des 7 leviers
- Bâtir sa présentation
- Les 10 objections
- Privilégier une présentation orale

◆ **Module 7 - 3 heures**

Semer pour récolter

- Expansion et prospection
- LinkedIn et son profil

◆ **Module 8 - 2 heures**

Boucle d'amélioration continue

- Ancrer la réussite
- Passer une marche supplémentaire de business

Moyens pédagogiques :

- Plateforme e-learning
- Modules de e-learning
- Tutorat : classes virtuelles en groupe tous les 15 jours
- Groupe privé : réponses aux questions

Supports pédagogiques :

- 8 modules vidéo
- PDF pour chaque module
- Fichiers Excel, Word à télécharger et compléter
- Podcast
- Journal du succès

Chaque module peut être consulté autant de fois que le participant le souhaite et selon son rythme sans limite de fréquence durant la période.



Modalités de suivi et d'évaluation :

- Participation aux classes virtuelles
- Exercices et/ou questionnaires à choix multiples à la fin de chaque module 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 SARL 7 rue du Cardinal Mercier 75009 PARIS
SIREN : 802 162 727 R.C.S Paris N° TVA Intracom. FR 61 802162727
Capital social : 8 000 € - contact@lumerys.com – 01.40.36.71.92