



LUMERYYS

Alignement & Réussite

Cible : Dirigeants, Entrepreneurs, Indépendants

Pré requis : Être entrepreneur et avoir généré un chiffre d'affaires est un plus. Toutefois ce n'est pas obligatoire.

Objectifs pédagogiques :

- Adopter des techniques pour doper la confiance en soi
- Clarifier sa vision et les résultats attendus
- Construire son offre irrésistible en rapport à ses talents
- Apprendre une stratégie efficace de vente et faire mouche
- Maîtriser 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 : 9 mois - 93 heures estimées, organisées de la manière suivante :

- Une session onboarding
- 36 heures de formation synchrone : 1 classe virtuelle de 2 heures en groupe tous les 15 jours sur les thématiques positionnement et business
- 2 heures de formation synchrone : 1 classe virtuelle de 2 heures en groupe sur la thématique du talent
- 32 heures de formation asynchrone (temps estimé) : vidéos et travail personnel (accès à la plateforme de formation en E-learning)
- 14 heures de formation en groupe en présentiel (2 journées à Paris)
- 8 heures de tutorat dédié d'1 heure pour former le dirigeant en situation de travail
- Un comité business mensuel (aide à la signature des contrats)
- Un accès au groupe Facebook privé
- Un journal du succès

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 9 mois 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

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

◆ **Module 3 - 3 heures**

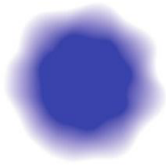
Alchimie du talent

- Du rêve à la réalité
- Le supplément d'âme
- L'histoire avec un grand H

◆ **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



LUMERYS

◆ **Module 5 - 2 heures**

Attraction ++

- Formule T+M=O
- Bâtir une offre Pareto
- High Ticket & Value

◆ **Module 6 - 3 heures**

Toucher en plein cœur

- Méthode des 7 leviers
- Bâtir sa présentation
- Privilégier une présentation orale

◆ **Module 7 - 3 heures**

Semer pour récolter

- Expansion et prospection
- LinkedIn et son profil
- LinkedIn : cibler en plein cœur

◆ **Module 8 - 4 heures**

Le Closing

- L'art de closer un Deal
- Perfectionner son approche du closing

◆ **Module 9 - 6 heures**

Éléments complémentaires du business

- Construire un apport d'affaire efficace
- Construire un webinaire de prospection attractif
- Travailler son énergie à chaque saison



Moyens pédagogiques :

- Plateforme e-learning
- Modules de e-learning
- Tutorat : classes virtuelles en groupe ou dédié
- Groupe privé : réponses aux questions

Supports pédagogiques :

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

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**



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