

ALIGNEMENT ET RÉUSSITE®

4 possibilités de formation

	STARTER	ESSENTIEL	PREMIUM	LIVE - 2 JOURS
Tarif HT	2 200 €	5 800 €	8 800 €	480 €
Identification de l'offre solaire	Oui	Oui	Oui	Non
E-learning (Mindset, études de marché, communication)	Oui	Oui	Oui	Non
Accès groupe privé	Oui	Oui	Oui	Non
Nombre de mois de l'accompagnement	9	9	12	Non
Webinaire de groupe de 2h	18	18	24	Non
Identification du talent spécifique	Non	Oui	Oui	Non
E-learning Closing	Non	Oui	Oui	Non
Comité commerce	Non	9	12	Non
Session de Coaching individuel 1h avec coach expert	Non	9	12	Non
Séminaire de 2 jours avec MS	Non	1	3	1
Relecture de documents (offre, questionnaire)	Non	Non	Oui	Non
Formation au temps et l'organisation	Non	Non	Oui	Non
Session individuelle avec expert en croyance limitante	Non	Non	1	Non
Session énergétique	Non	Non	1	Non

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Alignement & Réussite Niveau Starter

Cible : Dirigeants, Entrepreneurs, Indépendants

Pré requis :

Être entrepreneur et avoir généré un chiffre d'affaires est un plus. Toutefois ce n'est pas obligatoire.
Savoir lire, écrire et parler le français

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 : Formation "Alignement et Réussite" - Starter - 9 mois - 88 heures estimées,

organisées de la manière suivante :

- 34 heures de formation asynchrone + 18 heures de travail personnel (temps estimé) : vidéos et travail personnel (accès à la plateforme de formation en E-learning)
- 36 heures de formation synchrone : 1 classe virtuelle de 2 heures en groupe tous les 15 jours sur les thématiques "mindset, positionnement et offre"
- Un accès au groupe Facebook privé

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

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



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 : 2 200€ HT (soumis à TVA en fonction du lieu du pays de résidence du client)

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 - 6 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
- L'équilibrage de perception
- Le syndrome de l'imposteur

◆ **Module 3 - 2 heures**

Alchimie du talent

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

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



◆ **Module 4 - 7 heures**

Tensions de marché

- Focus client idéal
- Avatar, douleur tangible et émotionnelle
- Les secrets révélés
- L'art de questionner
- Comment analyser un questionnaire, tirer les bonnes conclusions

◆ **Module 5 - 2 heures**

Attraction ++

- Formule T+M=O
- Bâtir une offre Pareto
- La valeur prime, le prix sublime

◆ **Module 6 - 2 heures**

Toucher en plein cœur

- Méthode des 7 leviers
- Présentation magnétique
- Discours magnétique

◆ **Module 7 - 7 heures**

Semer pour récolter

- Expansion et prospection
- LinkedIn et son profil
- LinkedIn : cibler en plein cœur
- LinkedIn : développer votre diffusion
- Communication vibrante
- Organiser et Animer un webinaire

◆ **Module 8 - 2 heures**

Support de vente

- Etude de cas sur l'offre d'un client

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**
Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



◆ Ressources

Eléments complémentaires du business

- Business Plan à 12 mois
- Contrat-type d'apporteur d'affaire
- Mesurer son temps et regagner des journées
- Neuro-présentation
- Faire témoigner ses clients

Moyens pédagogiques :

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

Supports pédagogiques :

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

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
- Compte rendu de chaque coaching
- Questionnaire d'appréciation de la formation
- Attestation individuelle de formation

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Alignement & Réussite Niveau Essentiel

Cible : Dirigeants, Entrepreneurs, Indépendants

Pré requis :

Être entrepreneur et avoir généré un chiffre d'affaires est un plus. Toutefois ce n'est pas obligatoire.
Savoir lire, écrire et parler le français

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 et méthode utilisée : Formation "Alignement et Réussite" - Essentiel - 9 mois - 142 heures 15 minutes estimées, organisées de la manière suivante :

- 46 heures 45 de formation asynchrone + 21 heures de travail personnel (temps estimé) : vidéos et travail personnel (accès à la plateforme de formation en E-learning)
- 36 heures de formation synchrone : 1 classe virtuelle de 2 heures en groupe tous les 15 jours sur les thématiques "mindset, positionnement et offre"
- 13h30 de formation business synchrone (1 heure 30 chaque mois) pour l'aider à la signature de contrats
- 2 heures de formation synchrone : 1 classe virtuelle de 2 heures en groupe sur la thématique du talent
- 9 heures de tutorat dédié d'1 heure pour former le dirigeant en situation de travail
- 14 heures de formation en groupe en présentiel (2 journées à Paris)
- Un accès au groupe Facebook privé
- Un journal du succès

Modalités et délai d'accès : 48h ouvrées avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation) dès validation du paiement après signature du devis lors de la session stratégique avec leur interlocuteur

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



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.

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 : 5 800€ HT (soumis à TVA en fonction du lieu du pays de résidence du client)

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 - 6 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
- L'équilibrage de perception
- Le syndrome de l'imposteur

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Module 3 - 2 heures

Alchimie du talent

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

Module 4 - 7 heures

Tensions de marché

- Focus client idéal
- Avatar, douleur tangible et émotionnelle
- Les secrets révélés
- L'art de questionner
- Comment analyser un questionnaire, tirer les bonnes conclusions

Module 5 - 2 heures

Attraction ++

- Formule T+M=O
- Bâtir une offre Pareto
- La valeur prime, le prix sublime

Module 6 - 2 heures

Toucher en plein cœur

- Méthode des 7 leviers
- Présentation magnétique
- Discours magnétique

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Module 7 - 7 heures

Semer pour récolter

- Expansion et prospection
- LinkedIn et son profil
- LinkedIn : cibler en plein cœur
- LinkedIn : développer votre diffusion
- Communication vibrante
- Organiser et Animer un webinaire

Module 8 - 2 heures

Support de vente

- Etude de cas sur l'offre d'un client

Module 9 - 7 heures 45

Le Closing

- L'art de closer un Deal
- Perfectionner son approche du closing
- Approfondir sa maîtrise du closing
- Pourquoi passe-t-on à côté de la signature d'un contrat ?

Module 10 - 4 heures

Energie

- Maîtriser l'énergie de printemps
- Prendre le pouls de son business
- Maîtriser l'énergie d'été

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**
Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Ressources

Éléments complémentaires du business

- Business Plan à 12 mois
- Contrat-type d'apporteur d'affaire
- Mesurer son temps et regagner des journées
- Neuro-présentation
- Faire témoigner ses clients

Accès au replay des comités commerces - 5 heures

Éléments complémentaires du business

- Comment piloter son activité ?
- Comment remplir et suivre son business plan
- Les 12 pratiques pour réussir sa communication

Moyens pédagogiques :

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

Supports pédagogiques :

- 10 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
- Compte rendu de chaque coaching
- Questionnaire d'appréciation de la formation
- Attestation individuelle de formation

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Accompagnement pédagogique :

La formation est co-animée par Marylise Chrétien et Sébastien Robert, fondateurs de Lumeryys 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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



LUMERYYS

Alignement & Réussite Niveau Premium

Cible : Dirigeants, Entrepreneurs, Indépendants

Pré requis :

Être entrepreneur et avoir généré un chiffre d'affaires est un plus. Toutefois ce n'est pas obligatoire.
Savoir lire, écrire et parler le français

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 : Formation "Alignement et Réussite" - Premium - 12 mois - 193 heures 45 minutes estimées, organisées de la manière suivante :

- 46 heures 45 de formation asynchrone + 21 heures de travail personnel (temps estimé) : vidéos et travail personnel (accès à la plateforme de formation en E-learning)
- 48 heures de formation synchrone : 1 classe virtuelle de 2 heures en groupe tous les 15 jours sur les thématiques "mindset, positionnement et offre"
- 18 heures de formation business synchrone (1 heure 30 chaque mois) pour l'aider à la signature de contrats
- 2 heures de formation synchrone : 1 classe virtuelle de 2 heures en groupe sur la thématique du talent
- 12 heures de tutorat dédié avec un coach Lumerys : 12 sessions d'1 heure pour former le dirigeant en situation de travail
- 4 heures de formation synchrone sur les spécificités d'organisation et de priorisation : 2 classes virtuelles de 2 heures
- 42 heures de formation en groupe en présentiel (3 session x 2 journée à Paris)
- Accès au groupe Facebook privé
- Un journal du succès

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



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.

Tarifs : 8 800€ HT (soumis à TVA en fonction du lieu du pays de résidence du client)

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 - 6 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
- L'équilibrage de perception
- Le syndrome de l'imposteur

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Module 3 - 2 heures

Alchimie du talent

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

Module 4 - 7 heures

Tensions de marché

- Focus client idéal
- Avatar, douleur tangible et émotionnelle
- Les secrets révélés
- L'art de questionner
- Comment analyser un questionnaire, tirer les bonnes conclusions

Module 5 - 2 heures

Attraction ++

- Formule T+M=O
- Bâtir une offre Pareto
- La valeur prime, le prix sublime

Module 6 - 2 heures

Toucher en plein cœur

- Méthode des 7 leviers
- Présentation magnétique
- Discours magnétique

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Module 7 - 7 heures

Semer pour récolter

- Expansion et prospection
- LinkedIn et son profil
- LinkedIn : cibler en plein cœur
- LinkedIn : développer votre diffusion
- Communication vibrante
- Organiser et Animer un webinaire

Module 8 - 2 heures

Support de vente

- Etude de cas sur l'offre d'un client

Module 9 - 7 heures 45

Le Closing

- L'art de closer un Deal
- Perfectionner son approche du closing
- Approfondir sa maîtrise du closing
- Pourquoi passe-t-on à côté de la signature d'un contrat ?

Module 10 - 4 heures

Energie

- Maîtriser l'énergie de printemps
- Prendre le pouls de son business
- Maîtriser l'énergie d'été

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**
Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Ressources

Éléments complémentaires du business

- Business Plan à 12 mois
- Contrat-type d'apporteur d'affaire
- Mesurer son temps et regagner des journées
- Neuro-présentation
- Faire témoigner ses clients

Accès au replay des comités commerces - 5 heures

Éléments complémentaires du business

- Comment piloter son activité ?
- Comment remplir et suivre son business plan
- Les 12 pratiques pour réussir sa communication

Moyens pédagogiques :

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

Supports pédagogiques :

- 10 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
- Compte rendu de chaque coaching
- Questionnaire d'appréciation de la formation
- Attestation individuelle de formation

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Alignement & Réussite Formation - 2 jours

Cible : Dirigeants, Entrepreneurs, Indépendants

Pré requis :

Être entrepreneur et avoir généré un chiffre d'affaires est un plus. Toutefois ce n'est pas obligatoire.
Comprendre, parler le français

Objectifs pédagogiques :

- Apprendre à repérer les schémas bloquants visibles et invisibles
- Maîtriser les leviers du succès
- Construire sa stratégie de réussite
- Bâtir un plan d'action
- Maîtriser des leviers de motivation et de confiance
- S'approprier des outils de densité personnelle et d'organisation.

Durée : Formation "Alignement et Réussite" - 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 - 18 et 19 octobre 2022 - 123 Rue du Faubourg du Temple, Paris 10e.

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 : 480€ HT (pour 2 jours de Formation)

(soumis à TVA au taux normal en vigueur en France : 20 %)

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



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

Présentation des modules :

Jour 1 - 7 heures

"Les éléments bloquants la réussite de la réussite"

- Repérer les schémas limitants pour son activité visibles et invisibles
- Apprendre les techniques de préparation mentale maîtrisées par les sportifs de haut niveau
- Définir un cap clair et une stratégie de réussite adaptée
- Maîtriser les leviers générateurs de confiance et de motivation

Jour 2 - 7 heures

"Stratégie et plan d'actions"

- Apprendre à bâtir un plan d'actions
- Maîtriser des outils adaptés pour mieux s'organiser
- Connaître les méthodes pour regagner du temps et raisonner par la valeur
- Savoir construire une offre attrayante et communiquer

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

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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Accompagnement pédagogique :

La formation est co-animée par Marylise Chrétien et Sébastien Robert, fondateurs de Lumeryys 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**

Enregistrée sous le numéro 11755330675 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.