



NEUROBUSINESS SCHOOL *Essentiel*

PROGRAMME DE LA FORMATION

Profil des apprenants

- Un salarié en transition ou reconversion professionnelle ou en questionnement sur son avenir
- Toute personne en questionnement qui a besoin d'aller à son rythme
- Un entrepreneur débutant qui a besoin d'aide pour créer ou relancer son business
- Toute personne curieuse des découvertes en Neurosciences, en développement personnel et qui souhaite prendre confiance en elle

Objectifs pédagogiques

- Disposer d'une méthodologie efficace d'apprentissage pour intégrer la formation
- Mettre en place une activité alignée sur ses propres valeurs, définir leur mission, tendre vers leur zone de génie et leur utilité
- Mieux se connaître pour éviter de tomber dans ses propres pièges afin de tenir le cap et aboutir à la réalisation de son projet entrepreneurial
- Bâtir un écosystème booster, un business model, une vision financière future et un plan d'action pour démarrer son entreprise
 - Construire une offre impactante à une cible clientèle pré définie et précise
 - Planifier des actions de communication sur son marché via les réseaux sociaux ou physiques en bâtissant des discours et pitches adaptés pour attirer des prescripteurs, des prospects et les convertir en clients.
 - Intégrer les différentes techniques pour convertir ses prospects en clients en fonction du contexte (digital ou physique), de la typologie clientèle, du produit/service tout en étant rentable.
 - Fidéliser sa clientèle par une expérience client unique et incitative à la recommandation



Les moyens pédagogiques et d'encadrement

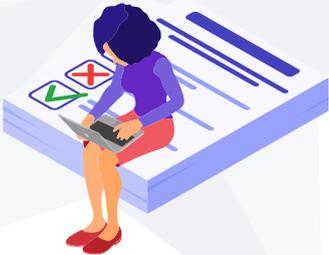
Portail de formation en ligne pour l'ensemble des cours à disposition : vidéos et supports pédagogiques avec des exercices qui finalisent l'apprentissage par un travail personnel.

Organisation d'ateliers d'implémentation reprenant notamment les thématiques vues.

L'apprentissage est progressif grâce à un timing libre et souple, un rythme de travail entièrement personnalisé et une méthode structurée en 7 étapes avec des ateliers d'implémentation enrichissant ces dernières.



Le dispositif de suivi d'exécution du programme et d'appréciation des résultats



Au moment du démarrage de la formation, vous aurez un questionnaire de positionnement à renseigner pour que vous puissiez vous auto-évaluer.

Ensuite, tout au long de votre parcours, vous aurez des questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

Les conditions de mise en œuvre

Formation en e-learning avec mise à disposition de l'espace de formation **NBS 7.0** sur votre plateforme de formation, d'un groupe privé Facebook et d'une équipe support dédiée pour toute question ou toute demande.

Invitation aux ateliers d'implémentation et aux Masterclass avec rappel par mail pour sensibiliser le stagiaire.

Connexion et participation aux échanges sur le groupe privé Facebook.



DURÉE DE LA FORMATION



- **En e-learning :**
 - **formation e-learning** sur une période de **10 mois**
 - **accès illimité** à la plate-forme de formation e-learning
 - Nombre d'heures totales e-learning : **60 heures**
- **En présentiel :**
 - Regroupement lors d'un **séminaire de formation "NBS Live"** en présentiel, en France (*si les mesures sanitaires le permettent*), sur 3 jours (24 heures)
 - Replay de l'événement NBS Live mis en ligne sur l'espace de formation



ACCESSIBILITÉ

Tout public - Conformité réglementaire de l'accès aux personnes à mobilité réduite. Parce que nous sommes soucieux de donner les moyens et de rendre nos formations accessibles à tous, votre interlocutrice privilégiée et référente handicap est Katia Chestier que vous pouvez contacter si besoin sur katia@aimantaopportunities.com



MATÉRIEL NÉCESSAIRE - REQUIS



Avoir une connexion internet et un outil qui vous permettra de vous connecter à une plateforme de formation e-learning (ordinateur, tablette ...)

PRÉ -REQUIS

Aucun.

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Une attestation de fin de formation vous sera délivrée.



CONTENU DE LA FORMATION

Module 0 : Démarrage [1h]

Formateurs : David Lefrançois, David Moussebois et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de s'organiser pour réussir sa formation et capable de construire une synthèse de chaque séquence de la formation grâce la création d'une carte mentale.

0.1 Introduction

0.2 Réussir sa formation en s'organisant

0.3 Le Mind Mapping comme outils de prises de notes

Module 1 : La connaissance de soi [5h]

Formateurs : David Lefrançois, Jean-Christophe Dulot et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de trouver du sens en associant ce que l'on aime, ce dans quoi on est doué, ce dont on a besoin et ce pour quoi on veut être rémunéré.

1.1 Visualiser son objectif

1.2 Engagez-vous

1.3 Découvrir son identité et son attitude

1.4 Découvrir ses talents, ses valeurs

1.5 Ikigai

- 1.5.1 S'inspirer de l'art de vivre de Okinawa
- 1.5.2 Trouver votre trésor
- 1.5.3 Cultiver vos intentions
- 1.5.4 Poser les pièces du puzzle
- 1.5.5 Nourrir l'intériorité
- 1.5.6 Célébrer la vie dans une joie simple
- 1.5.7 S'accomplir dans l'action
- 1.5.8 Appliquer l'ikigai à votre projet personnel

Atelier d'implémentation : Construire son Ikigai.



CONTENU DE LA FORMATION

Module 2 : Le mindset de l'entrepreneur [6h]

Formateurs : David Lefrançois et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de dépasser ses peurs et ses doutes pour s'ouvrir à son rêve et le mettre en projet.

2.1 La stratégie OCP (Objectif, Challenge Projet)

2.2 Les peurs

- 2.2.1 La peur de l'échec
- 2.2.2 La peur de la réussite
- 2.2.3 La peur du jugement

2.3 Les doutes

- 2.3.1 Le perfectionnisme
- 2.3.2 La procrastination
- 2.3.3 Le complexe de l'expert
- 2.3.4 Les doutes et la prise de décision

2.4 Identifier ses valeurs et contre valeurs

2.5 Le cerveau comme outil de réussite



Atelier d'implémentation :

Le protocole Walt Disney : Le rêve, l'architecte et le critique.



Module 3 : Créer son business, de la vision au plan d'action [7h]

Formateurs : Gérard Enggasser et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de définir un plan d'action pour atteindre sa vision.

3.1 L'entreprise, c'est quoi ?

3.2 Construire sa vision

3.3 Définir ses objectifs

3.4 Votre business model booster

3.5 Rechercher ses ressources

3.6 Projeter sa vision financière

3.7 Les différentes stratégies efficaces de lancement

3.8 Le plan d'action cadencé

3.9 Les habitudes et attitudes gagnantes

Atelier d'implémentation : Établir son business plan.



CONTENU DE LA FORMATION

Module 4 : Créer une offre magnétique [8h]

Formateurs : Cédric Parent et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de construire une offre qui attirera les bons clients au bon prix.

4.1 Définition et alignement des valeurs

4.2 Instructions Gabarits Avatar et Offre

- 4.2.0 Introduction
- 4.2.1 Gabarit Avatar
- 4.2.2 Gabarit Offre magnétique
- 4.2.3 Les 2 voies
- 4.2.4 Voie de la communauté
- 4.2.5 Voie du haut niveau
- 4.2.6 Les tunnels de vente des 2 voies

4.3 Bases et fonctionnement

4.4 Votre produit principal

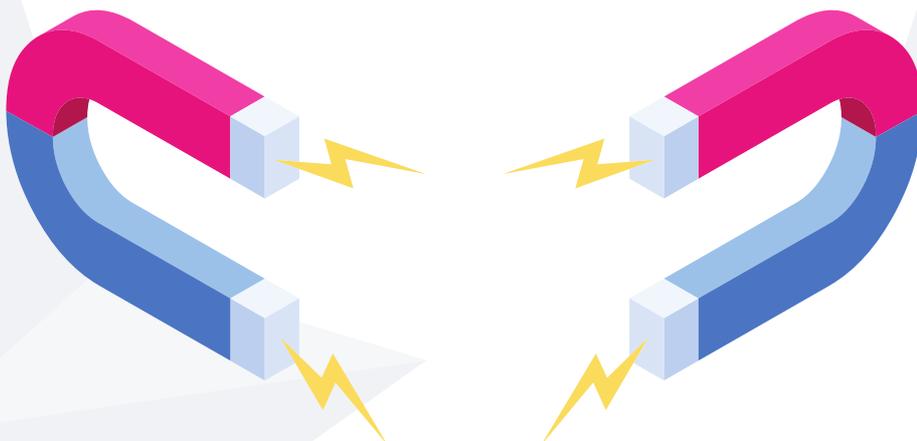
4.5 Titre et baseline

4.6 Définir le prix

4.7 Témoignages clients



Atelier d'implémentation : Construire son offre magnétique.



CONTENU DE LA FORMATION

Module 5 : Attirer des gens à soi [18h]

Formateurs : Mélina Deschênes, Clément Bergon et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable d'être en conscience pour choisir les réseaux sociaux qui lui correspondent le mieux tout en étant capable de présenter oralement son produit à une personne.

Les réseaux sociaux

5.1 - La fondation & Les incontournables

- 5.1.1 Apprendre et comprendre la fondation d'une approche humaine du marketing
- 5.1.2 Décrypter et comprendre votre public cible
- 5.1.3 Apprendre à faire votre recherche de concurrence via Instagram ou Facebook

5.2 - Comprendre et optimiser son Facebook

- 5.2.1 Tout savoir pour bâtir une stratégie de contenu optimale sur Facebook

5.3 - Comprendre et optimiser son Instagram

- 5.3.1 : Tout savoir pour bâtir une stratégie de contenu optimale sur Instagram
- 5.3.2 Comment optimiser son profil Instagram

5.4 - Les nouveautés et tendances

- 5.4.1 Connaître les points clés pour une année réussie

5.5 - Guide : formats pour vos médias sociaux

5.6 - Outils pour programmation des publications

5.7 - Prospection sur Instagram & Facebook

5.8 Youtube

- 5.8.1 Introduction Youtube
- 5.8.2 Matériel et logiciels
- 5.8.3 Une chaîne à votre image
- 5.8.4 L'algorithme mon ami
- 5.8.5 Construire sa vidéo
- 5.8.6 Titre et miniatures
- 5.8.7 Le tournage
- 5.8.8 Le montage
- 5.8.9 Publier, analyser et gagner en visibilité

5.9 LinkedIn

- 5.9.1 Pourquoi utiliser LinkedIn?
- 5.9.2 Créer un profil optimal et votre page entreprise
- 5.9.3 Définir votre stratégie de contenu et d'interactions
- 5.9.4 Prospecter efficacement et gratuitement
- 5.9.5 Les stratégies avancées et outils professionnels payants

5.10 Le networking

- 5.10.1 Les attitudes à adopter
- 5.10.2 L'art de présenter : le pitch
- 5.10.3 Les 6 règles d'or du networking
- 5.10.4 Créer du lien rapidement
- 5.10.5 Comment devenir génial et indispensable ?
- 5.10.6 Réaliser rapidement sa première affaire
- 5.10.7 L'intelligence émotionnelle au service du networking
- 5.10.8 Réaliser sa carte de visite
- 5.10.9 Comment présenter son offre ?

Atelier d'implémentation : L'art de bien pitcher.



CONTENU DE LA FORMATION

Module 6 : Créer de la conversion [10h]

Formateurs : Pierre Garcia, Guillaume Bareil et Yannick Alain

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de vendre son produit/service en utilisant le webmarketing et les techniques de vente telles que le closing.

6.1 Les fondamentaux du webmarketing

- 6.1.1 Les 3 clés essentielles du webmarketing
- 6.1.2 La page d'optin et l'accroche
- 6.1.3 Les 6 leviers de la persuasion/Sondage

6.2 Le copywriting

- 6.2.1 La vision de notre aventure
- 6.2.2 Le contexte de communication
- 6.2.3 Les deux fréquences de l'influence
- 6.2.4 Les différents profils de communicateurs de l'influence
- 6.2.5 La synergie des domaines d'influence
- 6.2.6 La marque identitaire
- 6.2.7 Le marketing novateur
- 6.2.8 Le copywriting intègre
- 6.2.9 Se positionner dans un courant massif
- 6.2.10 Proposer un plan nouveau
- 6.2.11 Les noms Trademark
- 6.2.12 Exercices de réflexions stratégiques
- 6.2.13 L'accroche storytelling
- 6.2.14 L'alignement des croyances
- 6.2.15 L'achat naturel
- 6.2.16 Synthèse & conclusion

6.3 Le closing

- 6.3.1 L'état d'esprit et la logistique du closing
- 6.3.2 Les 7 esprits du closing
- 6.3.3 Le voyage émotionnel du closing
- 6.3.4 Le script du closing
- 6.3.5 Traiter les objections comme un professionnel

6.4 Le neuromarketing

- 6.4.1 Ce qui est rare est cher
- 6.4.2 La rareté temporaire
- 6.4.3 L'illusion de la bonne affaire
- 6.4.4 La théorie de l'ancrage
- 6.4.5 Le test du chiffre rond
- 6.4.6 Le test de Pizza Hut sur le chiffre 9
- 6.4.7 La notion de choix biaisé
- 6.4.8 C'est quoi exactement le neuromarketing
- 6.4.9 Le test des titres de chansons
- 6.4.10 Votre cerveau réagit à une vidéo buzz
- 6.4.11 C'est quoi votre stratégie ?

6.5 La neurovente face à face

- 6.5.1 Vous et la vente
- 6.5.2 L'art d'inspirer pour vendre
- 6.5.3 Le processus de vente
- 6.5.4 Écoute découverte - SONCAS
- 6.5.5 L'art d'argumenter et de gérer les objections
- 6.5.6 L'argumentaire du samouraï
- 6.5.7 L'art de poser des questions
- 6.5.8 L'art de vendre son prix

Atelier d'implémentation :
Comment réaliser une page de vente qui convertit ?



CONTENU DE LA FORMATION

Module 7 : Délivrer un produit de qualité [5h]

Formateurs : Magali Barcelo et Jean-Luc Hoze

Bénéfices/Objectifs : À la fin de ce module, chaque apprenant sera capable de construire un parcours client à la hauteur de la qualité de son produit avec un service à la clientèle irréprochable.

7.1 La relation client

- 7.1.1 Invitation à la Relation-Client
- 7.1.2 Définir la Relation-Client
- 7.1.3 Le Mindset relation client / Qualité de service
- 7.1.4 La Communication dans la Relation-Client
- 7.1.5 Établir un contact de qualité
- 7.1.6 La qualité d'écoute
- 7.1.7 Une offre de qualité
- 7.1.8 Les étapes de la relation -client
- 7.1.9 La satisfaction client
- 7.1.10 Les 10 règles d'or de la satisfaction client
- 7.1.11 Et dans l'accompagnement, qu'en est-il de la relation client ?

7.2 Réclamations clients

- 7.2.1 Enjeux et principes à respecter dans une réclamation client
- 7.2.2 Cohérence promesse – service
- 7.2.3 S'adapter à la réaction de son client
- 7.2.4 Maîtriser ses émotions et celles du client
- 7.2.5 Maîtriser la valeur perçue par le client
- 7.2.6 Transformer le problème avec un client en opportunité

Atelier d'implémentation :
Réussir avec une relation client de qualité



ATELIERS D'IMPLÉMENTATION

- **7 ateliers en ligne avec les formateurs**
- Suivi des performances, supervision, réponses aux questions du programme
- Possibilité de visionner en replay sur l'espace de formation

Thèmes abordés :

- o Construire son IKIGAI
- o Le protocole Walt Disney : Le rêve, l'architecte et le critique.
- o Établir son business plan
- o Construire son offre magnétique
- o L'art de bien pitcher
- o Comment réaliser une page de vente qui convertit ?
- o Réussir avec une relation client de qualité



LES MASTERCLASS

MASTERCLASS

- 10 à 12 webinaires sous forme de « Masterclass » **avec des Experts sur différentes thématiques**
- Possibilité de visionner en replay sur l'espace de formation

LE RÉSEAUTAGE

MASTERCOFFEE

- **Rencontres en virtuel** autour d'un café/thé afin d'échanger entre membres de la formation sur les projets mais également agrandir son réseau.

BUSINESS FAMILY CONNECT

3 événements de réseautage en ligne, sous forme d'atelier Zoom, afin de vous permettre de trouver des clients ou des partenaires, de renforcer votre visibilité, de vous faire connaître, d'apprendre à se présenter et à présenter son business ou son offre. Le tout, dans un cadre bienveillant et sécuritaire entouré de gens qui vous ressemblent et vous encouragent. D'où le nom "Business FAMILY Connect".

LE + DE LA FORMATION

GROUPE PRIVÉ FACEBOOK

- Partage : connaissances, expertises, retour d'expériences.
- Échange : création de liens, partenariats.
- Entraide : Demande de feedback, défis.
- Victoire : Partagez vos succès !



Qualiopi 
processus certifié
 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation



L'ÉQUIPE DE FORMATEURS



Yannick Alain

Devenu directeur commercial à 26 ans puis directeur général à 33 ans dans des grands groupes tels que Toshiba, Microsoft, Canal +, Yannick Alain est aujourd'hui le créateur et cofondateur de la NeuroBusiness School. Il est le créateur de la Journée de l'Audace et l'auteur du livre "Les gentils aussi méritent de réussir." C'est un expert en stratégie commerciale humaine, en intelligence relationnelle et il est la référence en stratégie de vente éthique du monde francophone.



David Lefrançois

Formateur de coach et neuroscientifique, auteur de plusieurs livres, coach stratégique, hypnothérapeute, expert en neurosciences, conférencier, et intervenant sur plusieurs émissions de TV. Il a accompagné plusieurs sportifs et équipes de haut-niveau (championnat du monde et olympique).

Aujourd'hui, il forme des coaches en France et au Canada et donne des conférences dans tous les pays francophones.



Lishane AMADA

Coach certifié pour particuliers et professionnels,
Accompagnement de l'#hypersensibilité

Formateur,

Conférencier,

Et Auteur,

À Vers la praxis !

Spiritualité

Intelligence

Le social

Art de la vie
Physique



L'ÉQUIPE DE FORMATEURS



Magali Barcelo

Le contact, la communication, les relations humaines ont toujours été au centre de sa vie professionnelle.

Sa mission est d'aider les individus à développer leurs capacités relationnelles et leur potentiel dans leur milieu professionnel ou personnel. De leur permettre de passer à l'action et de s'épanouir. De découvrir leurs différences, accueillir chacune d'elle et en faire une force. Elle crée et propose des formules d'accompagnement pour découvrir qui vous êtes vraiment et vous réaliser pleinement.



Guillaume Pareil

Entrepreneur, mentor, coach, conseiller, co-créateur, copywriter, storyteller, podcaster (et même Yoda) sont des titres que ses clients me donnent.

Il a senti le besoin de créer un nouvel univers et une nouvelle équipe pour aider les créateurs, entrepreneurs et accompagnateurs qui ont envie de s'élever en conscience, en influence et en abondance dans une communauté qui vibre en haute fréquence.



Clément Bergon

Formateur et coach en Neurosciences Motivationnelles, ainsi qu'en Process Communication, praticien PNL et certifié en hypnose avancée. Enseignant à l'Institut de Neurosciences Appliquées et superviseur des coaches de la NeuroBusiness School.

Il vous accompagne dans votre démarche désireuse de remettre le plaisir, l'envie et l'humain au centre de vos actions pour amener vos résultats à un niveau largement supérieur.

*Spécial
Business*



L'ÉQUIPE DE FORMATEURS



Jean-Christophe Dulot

Il aime apprendre et transmettre, voilà ce qui le nourrit en grande partie.

Longtemps en quête de sens, d'ancrage, d'énergie et d'alignement, il a eu l'envie de partager ce qu'il avait appris et appliqué dans son quotidien, aux personnes qui ont besoin de changement. En filigrane, il y a cette idée de faire ce qui lui plait tout en contribuant au monde, de guider les personnes vers ce qui donne du sens à leur vie et à leurs actions, et à développer la confiance en elles.

Il le fait en accompagnements individuels, en formations et en sessions collectives de coaching ...



Gérard Enggasser

Expert en pilotage d'entreprise, consultant, formateur et auteur du livre "Comment piloter sa TPE". Depuis 30 ans, il partage le quotidien des entrepreneurs.

14 ans au sein d'un groupe bancaire, il s'est lancé il y a plus de 19 ans dans l'aventure entrepreneuriale pour accompagner les chef-fe-s d'entreprise dans le pilotage de leurs affaires avec une approche globale et systémique en mettant l'humain au cœur de l'entreprise.



Pierre Garcia

Au-delà des certifications, c'est d'abord une quête vers la connexion à soi-même et aux autres. Coach, formateur et conférencier international, il accompagne les entrepreneurs bienveillants dans leur transformation en leaders congruents et charismatiques. Il est aussi dévoué à accompagner les hommes vers une déconstruction des mythes dépassés et toxiques de la masculinité. Ceci dans le but de leur permettre d'embrasser leur vulnérabilité et leur identité entière pour se réconcilier avec eux-mêmes, avoir des relations pleines et profondes avec leur entourage et vivre leur vie à fond.

L'ÉQUIPE DE FORMATEURS

Jean-Luc Hoze



Depuis plus de 25 ans, il aide les dirigeants à accéder à de nouveaux marchés, à franchir un cap dans le développement de leur entreprise ou à en améliorer la performance.

Fort de cette expérience, il aide les consultants indépendants à réussir dans leur activité, quel que soit leur métier et leur spécialité.

À travers un programme complet de formation et de mentoring, il partage les acquis de l'expérience acquise en tant que consultant et dirigeants d'activités de conseil réunissant plus d'une centaine de consultants.

Cédric Parent



Expert pour les coachs, consultants, formateurs et praticiens du mieux-être au grand cœur qui veulent une réelle différence sur le web et dans le monde.

Ses services vont de l'accompagnement hautement stratégique, jusqu'à l'établissement d'un plan marketing pour se diriger jusqu'à la mise en place technique de ce plan.

Mélina Russel



Consultante et formatrice Online Business. Honore qui tu es, + de liberté, + de richesse.

Elle est coordonnatrice marketing et gestionnaire des Médias Sociaux.

Spirituelle

Le social

*Artistic
Physique*

