

+ Formation Cap'Réussite 2025



+ Améliorez rapidement les performances de votre activité !

6 ateliers de formation et de mise en pratique opérationnelle, accompagné par un coach, pour appliquer immédiatement, dans votre activité, ce que vous avez appris pendant la formation.





Très souvent les dirigeants de TPE et les professions libérales sont des experts dans leur domaine d'activité mais ne disposent pas de toutes les connaissances nécessaires au développement de leur entreprise. Happés par le quotidien, travaillant sous pression et dans l'urgence, ils finissent par perdre de vue l'essentiel : **pour réussir il faut prendre le temps de travailler sur son activité et pas seulement dans son activité.**



Cap' Réussite est un programme de formation intra, orienté performances, qui permet aux indépendants de maîtriser tous les leviers de leur deuxième métier : celui de chef d'entreprise.

Publics concernés :

Dirigeants de TPE /PME et leur équipe)
Professions libérales : (Cabinet d'avocats, d'architecture...)

Objectifs pédagogiques :

Structurer le développement de votre activité en passant par les étapes fondamentales : définir la vision et les objectifs prioritaires, mettre en place les indicateurs clés de performance, le plan d'actions, les stratégies commerciales, l'argumentaire de vente...

Acquérir le savoir-faire entrepreneurial pour accroître votre chiffre d'affaires, vos bénéfices.

Mieux vous comprendre et mieux comprendre les autres pour améliorer votre communication.

Pour en savoir plus sur nos formations : pré-requis, objectifs, durée, délai d'accès, tarifs, méthodes et moyens pédagogiques, accès aux personnes en situation de handicap, résultats... Téléchargez notre catalogue et notre livret d'accueil sur notre site www.zensei.fr.

Méthode et durée :

6 ateliers sur 5,5 jours (44 heures) où vous progressez en travaillant de manière très pratique sur votre activité.

Préalablement au démarrage du programme, chaque participant peut bénéficier d'un **entretien d'1H avec le coach-formateur** pour définir ses axes prioritaires de développement.

Chaque formation apporte un contenu pédagogique et une mise en pratique immédiate.

Chaque atelier alterne formation et séquence de travail opérationnel pendant laquelle le coach-formateur accompagne les participants dans la mise en pratique des connaissances vues en formation. L'objectif est de transférer immédiatement dans son activité les connaissances acquises pendant la formation. Ces sessions sont aussi l'occasion d'échanger avec d'autres stagiaires confrontés à des problématiques similaires.

Nos spécificités :

- **Formateur**, coachs d'affaires certifiés, chefs d'entreprise et cadres dirigeants pendant plus de 20 ans : nous comprenons parfaitement les problématiques de nos clients.
- Nos clients apprécient notre énergie positive, 100 % tournée vers l'action et les résultats
- Nos méthodes et outils sont pragmatiques et très efficaces.

Nos valeurs :

Performance, engagement, plaisir, audace, responsabilité, sincérité.





Cap'Réussite : programme détaillé

Session 1 : Connaître votre profil de comportement DISC pour mieux vous comprendre et mieux communiquer (4H).

Comprendre et s'approprier le modèle de comportement DISC.
Découvrir votre profil personnel : vos caractéristiques spécifiques, vos facteurs de motivation et de stress.
Prendre en compte vos talents particuliers et vos zones de vigilance.
Savoir comment gagner en efficacité.
Mieux communiquer avec les autres.

Objectifs de la journée :

Comprendre votre mode de fonctionnement pour gagner en efficacité.
Savoir mieux interagir avec les autres.
Comprendre les autres profils pour améliorer la relation.

Session 2 : Choisir le futur de votre activité (8H)

Comment définir la vision, la mission, les objectifs de votre activité.
Synthèse du diagnostic de votre activité.
Définir vos objectifs à moyen terme et court terme.

Objectifs de la journée :

Écrire la vision, la mission et les valeurs de votre activité.
Définir vos objectifs à 3 ans, 1 an, 90 jours.
Analyser vos points forts et vos points faibles et les risques et opportunités de votre marché pour prendre les bonnes décisions.

Session 3 : Maîtriser vos finances (8H)

Comprendre les éléments budgétaires

Maîtriser vos frais fixes et vos frais variables.
Savoir calculer votre point mort.
Établir des prévisions de trésorerie.
Définir les bons indicateurs de performance.

Objectifs de la journée :

Construire votre budget en tenant compte de vos charges fixes et variables.
Calculer votre taux de marge brute.
Calculer votre coût horaire pour établir vos tarifs.
Définir le C.A. à réaliser en tenant compte de la rémunération que vous souhaitez vous verser.

Session 4 : Définir votre différenciation (8H)

Comprendre ce qu'est une Promesse unique de vente et son intérêt pour votre activité.
Connaître les éléments clés pour définir votre spécificité.
Définir vos cibles et votre client idéal.

Objectifs de la journée :

Savoir vous différencier de vos concurrents.
Savoir comment exploiter vos spécificités pour conquérir de nouveaux clients
Définir vos cibles prioritaires et votre positionnement sur ces cibles.

Session 5 : L'entretien de vente (8H)

Comprendre l'entonnoir des ventes.
Intégrer une dimension relationnelle aux fondamentaux de la vente pour s'adapter à vos interlocuteurs.
Savoir utiliser la méthode SPIN pour convaincre vos prospects et les transformer en clients.

Définir différentes stratégies en fonction de votre style et du style de votre client.
Savoir traiter les objections.

Objectifs de la journée :

Savoir piloter efficacement un entretien avec un prospect ou un client en s'appuyant sur une méthode de questionnement efficace.
Savoir convaincre un prospect en s'appuyant sur ses besoins et sur vos points forts.
Répondre sereinement aux objections

Session 6 : Élaborer votre développement marketing et commercial (8H)

Identifier et choisir les stratégies à mettre en place dans votre activité pour développer votre chiffre d'affaires

Objectifs de la journée :

Identifier les 5 leviers qui vous permettent de développer votre chiffre d'affaires auprès de prospects et de vos clients.
Mesurer vos résultats actuels sur chaque levier.
Fixer vos objectifs.
Choisir vos stratégies et décider comment vous allez les mettre en place pour prospecter efficacement et fidéliser vos clients

Un programme centré sur l'action
et les résultats. Tarif : 1540 € HT
par stagiaire (44 heures)



Ce que disent nos clients ...

Sylvie Amar (Owner, Designer – Sylvie Amar Studio)

Je recommande très vivement cette formation. Le mot « réussite » est bien choisi : vision et objectifs, mise à niveau d'éléments commerciaux, tenue de marge, organisation et gestion du temps ... Tout ce qu'il faut pour améliorer sa plus value, aussi bien personnelle que celle de chef d'entreprise et du coup son chiffre d'affaires et sa marge. Une totale réussite si on prend le temps de faire « ses devoirs ».

Mélo die Braka (Dirigeante – Action Gourmande)

J'ai été ravie de ma participation au programme Cap 'Réussite. Si vous cherchez à poser et à réussir vos objectifs professionnels mais aussi personnels pour les années à venir, cette formation est essentielle et salvatrice.

Philippe Dabasse (Designer graphique et typographe)

Cette formation m'a permis de me recentrer professionnellement ainsi que de retrouver un souffle nouveau et le plaisir de développer mon activité. Le dispositif de travail en petit groupe permet de partager les expériences tout en recevant une formation sérieuse, adaptée à mes attentes, claire et stimulante. Les résultats sont très enthousiasmants et bénéfiques !

Frédéric Lejeune (Agent général prévoyance et patrimoine)

Cap'Réussite fut une véritable révélation pour moi car toutes les composantes significatives du chef d'entreprise sont abordées : performance, organisation, stratégie commerciale, gestion du temps ... Je recommande vivement cette formation à tous les chefs d'entreprise et profession libérales souhaitant booster leurs performances

Cécile Lorenzi (Dirigeante Fondatrice – Le Bureau)

Cap'Réussite m'a beaucoup aidé à reprendre en main le développement de mon activité : repositionner mon projet, fixer les objectifs, améliorer la rentabilité et l'efficacité, progresser en négociation. Disponible, très à l'écoute et maîtrisant les clés du développement de l'entreprise, Bénédicte m'a aidé à trouver la méthode et le dynamisme pour relancer mon activité



Zensei
Bénédicte Hartog
Formateur et Coach d'affaires

Mail : bhartog@zensei.fr
Mob : 06 68 67 76 58
www.zensei.fr



atteste que

ZENSEI

- 10 Villa Renoir 78290 Croissy Sur Seine France métropolitaine
Numéro de Déclaration d'Activité : 11788222978

est certifié



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

Programme de certification

Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019, Décret n° 2019-565 du 6 juin 2019, Arrêté du 6 juin 2019 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national, Décret n° 2020-894 du 22 juillet 2020 portant diverses mesures en matière de formation professionnelle, Arrêté du 24 juillet 2020 portant modification des arrêtés du 6 juin 2019 relatifs aux modalités d'audit associées au référentiel national qualité et aux exigences pour l'accréditation des organismes certificateurs, Arrêté du 7 décembre 2020 portant prolongation de la dérogation temporaire autorisant la réalisation d'un audit initial à distance, Guide de lecture du référentiel national qualité publié sur le site du Ministère du Travail et Programme de certification Qualiopi des OPAC de ICPF dans leurs versions en vigueur.

CERTIFICAT B03508

Valide du 28/01/2022 au 27/01/2025 - Première émission le 28/01/2022

Vérifiable sur www.certif-icpf.org

Accréditation N° 5-0616, portée disponible sur www.cofrac.fr



François GALINOU
Président