

POSTURE ENTREPRENEURIALE & ACTIVATION DE L'OFFRE

JOUR 1 – POSTURE & DÉCISION

Objectifs : Comprendre ses réactions spontanées, expérimenter la décision en environnement incertain, poser une première intention

- Icebreaker & cadrage collectif
- DISC : lecture comportementale et identification de profils
- Atelier : modes de fonctionnement & réactions sous tension
- Jeu Ploppi's Game : simulation de décisions entrepreneuriales
- Apports : principes de l'effectuation
- Atelier "Décision & engagement" : poser une première intention d'action
- Travail intersession : application libre d'un principe d'effectuation

Méthodes pédagogiques

- Outils de structuration d'offre et de message
- Exercices d'oralité et de posture commerciale
- Entraînements individualisés
- Jeux de rôle orientés vente

Évaluations

- Mise en situation commerciale
- Préparation de capsule vidéo

JOUR 2 – INTENTION & POSTURE COMMERCIALE

Objectif : Comprendre ses réactions spontanées, expérimenter la décision en environnement incertain, poser une première intention

- Icebreaker + reformulation de l'intention
- Atelier "Pourquoi / Pour qui / Comment / Valeur"
- L'art du pitch : formulation d'un message clair et orienté client
- Jeu de rôle commercial à partir des profils DISC
- Méthode : construction d'un tunnel de vente simplifié
- Atelier tournant : entraînement aux situations de vente courante
- Parcours décisionnel : clarifier sa vision et ses choix d'action
- Préparation du pitch vidéo (travail individuel)

Méthodes pédagogiques

- Outils de structuration d'offre et de message
- Exercices d'oralité et de posture commerciale
- Entraînements individualisés
- Jeux de rôle orientés vente

Évaluations

- Mise en situation commerciale
- Préparation de capsule vidéo

POSTURE ENTREPRENEURIALE & ACTIVATION DE L'OFFRE

JOUR 3 – ACTIVATION & PROJECTION

Objectif : Incarner son offre, se projeter dans l'action, affirmer son rôle dans un collectif

- Icebreaker & relance d'intention
- Proposition de valeur & éléments différenciateurs (USP)
- Tournage des pitches en continu (capsules vidéo individuelles)
- Jeu de simulation stratégique : Phoenix City
- Visionnage et retours collectifs sur les pitches
- Engagement final : projection et plan d'action
- Micro-retour vidéo individuel (optionnel)

Méthodes pédagogiques

- Coaching individuel
- Simulations stratégiques
- Production audiovisuelle
- Ateliers de projection professionnelle

Évaluations

- Production de la capsule vidéo
- Feedback croisé & projection d'action

NOUS CONTACTER

M. ROUSSIERE

06.60.29.20.99

academie@globalgroupe.com



**Glob'All
Groupe**
ACADÉMIE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier sa posture naturelle en situation d'incertitude et de tension
- Comprendre et appliquer les principes de l'effectuation
- Structurer une proposition de valeur claire, alignée et activable
- Travailler la posture commerciale, le pitch et la présence orale
- Incarner une trajectoire professionnelle et s'engager dans une dynamique d'action

MOYENS D'ENCADREMENT

L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire.

L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Vidéo-projection.

Fiches de synthèse délivrées à chaque participant.

Travaux pratiques.

COÛT DE LA FORMATION

2 500 € par participant

Vous pouvez bénéficier d'un financement, la SAS Glob'All Académie est certifiée Qualiopi pour l'action de formation.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Lieu de réalisation : En présentiel ou à distance

Délai d'accès : Nous consulter

Durée : 3 journées de 7 heures

PUBLIC VISÉ

Porteur-se-s de projet, professionnel-le-s en transition, entrepreneur-e-s émergent-e-s

PRÉREQUIS

Aucun, si ce n'est l'envie de construire ou consolider une posture entrepreneuriale alignée

ÉVALUATION DE L'ACTION

Une évaluation de l'action (*satisfaction des participants*) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (*tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...*) sont à envisager.

Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (*tour de table, cible, bilan écrit...*).

Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » (*recommandée*), après 3 mois ou 6 mois.

ACCESSIBILITÉ

Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap.

Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.

Contact Référent Handicap : Mr Thierry ROUSIERE 06 60 29 20 99