12 Semaines Business MasterCLASS

Construire une entreprise rentable qui tourne sans son dirigeant.

Carte d'identité de la formation	
Organisme de formation	Lansry Consulting • NDA 84692211569
Référence programme	PR1298450590
Durée	18 heures sur 12 semaines
Répartition	12 h de sessions collectives en visioconférence (12 sessions hebdomadaires d'1 h) + 6 h de contenus vidéo en asynchrone (12 vidéos de 30 min)
Modalité	Formation mixte (blended), 100 % à distance
Effectif	2 à 11 participants
Tarif	2 000 € net de TVA par participant
Délai d'accès	Inscription jusqu'à 20 jours avant le démarrage de la session, dans la limite des places disponibles (2 à 11 participants).

Formation éligible à une prise en charge OPCO

Action de formation au sens de l'article L.6313-1 du Code du travail, dispensée par un organisme de formation déclaré et certifié Qualiopi. Le présent programme, accompagné du devis, constitue le dossier à transmettre à votre OPCO pour une demande de prise en charge.

Public visé

Dirigeants, propriétaires d'entreprise, entrepreneurs et toute personne souhaitant développer la rentabilité et l'autonomie de son entreprise.

Objectif général

Maîtriser le cadre des 6 étapes ActionCOACH pour construire une entreprise rentable capable de fonctionner sans son dirigeant, augmenter ses profits et améliorer sa qualité de vie.

Prérequis

Aucun prérequis technique. Formation ouverte aux futurs chefs d'entreprise, aux dirigeants, aux propriétaires d'entreprise et entrepreneurs souhaitant développer la rentabilité et l'autonomie de leur entreprise.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser le cadre des 6 étapes ActionCOACH pour construire une entreprise rentable.
- Clarifier la vision, la mission et les objectifs de son entreprise (maîtrise de la destination).
- Optimiser sa gestion du temps grâce à la matrice de Covey et à l'auto-gestion.
- Augmenter ses profits grâce aux 5 leviers, en commençant par le taux de conversion.
- Calculer la valeur à vie du client et augmenter la valeur moyenne de vente.
- Développer les affaires récurrentes et améliorer ses marges.
- Définir son marché cible et déployer des stratégies de génération de prospects.
- Concevoir des systèmes d'entreprise pour gagner du temps et de l'argent.
- Construire une équipe gagnante grâce aux 6 clés du leadership d'équipe.
- Distinguer management et leadership et assumer pleinement son rôle de dirigeant.
- Acquérir la maîtrise financière (compte de résultat, bilan, trésorerie, investissements).
- Appliquer les formules du succès : rêver, fixer des objectifs, apprendre, planifier et agir.

Contenu de la formation – déroulé des 12 semaines

S1 **6 étapes pour une entreprise rentable**
- Découvrir le cadre des 6 étapes ActionCOACH
- Comprendre la formule et les stratégies associées
- Poser les bases d'une entreprise rentable

S2 **Maîtrise de la destination**
- Réviser la vision et la mission de l'entreprise
- Clarifier ses objectifs et ses rêves d'avenir
- Aligner l'entreprise sur la destination souhaitée

S3 **Maîtrise du temps**
- Appliquer la matrice de gestion du temps de Covey
- Développer des techniques d'auto-gestion
- Prioriser les activités à forte valeur ajoutée

S4 **5 Leviers : taux de conversion**
- Découvrir les 5 leviers de profitabilité
- Comprendre l'effet multiplicateur des leviers
- Améliorer son taux de conversion

S5 **Valeur à vie du client et valeur moyenne de vente**
- Calculer la valeur à vie du client (LTV)
- Appliquer les 7 méthodes pour augmenter la valeur moyenne de vente
- Maximiser la valeur générée par client

S6 **Affaires récurrentes et marges**
- Comprendre l'intérêt des affaires récurrentes
- Mettre en place des stratégies de fidélisation
- Améliorer ses marges

S7 **Marché cible et prospects**
- Définir précisément son marché cible
- Déployer des stratégies de génération de prospects
- Augmenter le flux d'opportunités commerciales

S8 **Systèmes**
- Identifier les processus à systématiser
- Construire des systèmes d'entreprise
- Gagner du temps et de l'argent grâce aux systèmes

S9 **Six clés pour une équipe gagnante**
- Développer son leadership
- Appliquer les 6 clés d'une équipe gagnante
- Bâtir une équipe au service des clients et de l'entreprise

S10 **Management et Leadership**
- Distinguer management et leadership
- Comprendre son rôle de dirigeant
- Adopter une posture de leader

S11 **Maîtrise financière**
- Lire le compte de résultat et le bilan
- Piloter la trésorerie et les investissements
- Développer une mentalité de création de richesse

S12 **Formules pour le succès dans la vie**
- Appliquer le processus Rêver-Objectifs-Apprendre-Planifier-Agir
- Comprendre l'équation ÊTRE x FAIRE + AVOIR
- Aligner réussite professionnelle et personnelle

Modalités pédagogiques

Formation mixte (blended). En amont de chaque session, une vidéo de 30 minutes à visionner en autonomie. Chaque semaine, une session collective d'1 heure en visioconférence animée par un coach certifié ActionCOACH : apports, mises en situation, plans d'action. Workbooks et outils prêts à l'emploi fournis.

Modalités d'évaluation et de suivi

Auto-évaluation initiale et finale, quiz hebdomadaires, mise en application via plans d'action, évaluation de la satisfaction à chaud et à froid.

Feuilles d'émargement par session, attestation de fin de formation, certificat de réalisation transmis au financeur, bilan pédagogique de fin de parcours.

Ressources techniques et pédagogiques

Plateforme pédagogique complète et drive partagé contenant l'ensemble des documents téléchargeables. Chaque exercice est accompagné d'un livret de travail incluant quiz, espaces de prise de notes et supports d'application pratique. Douze modules vidéo de 30 minutes visionnés au rythme du participant, complétés par les sessions animées en direct.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique est composée d'experts alliant une solide expérience professionnelle à une expertise pédagogique reconnue. Les intervenants sont des coachs certifiés ActionCOACH, sélectionnés pour leur capacité à transmettre des méthodes concrètes et à accompagner chaque apprenant jusqu'à la mise en application.

Modalités et délais d'accès

Inscription jusqu'à 20 jours avant le démarrage de la session, dans la limite des places disponibles (2 à 11 participants).

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap, Ady D. Lansry, étudie avec chaque bénéficiaire les aménagements nécessaires. Contact par email : Contact@lansry-consulting.fr, réponse sous 48 heures maximum.

ActionCOACH Formations / Lansry Consulting • SAS au capital de 2 000 € • 56 rue de Margnolles, 69300 Caluire-et-Cuire • SIRET 983 024 480 00011 • APE 85.59A - Formation continue d'adultes • TVA FR09 983 024 480 • Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84692211569 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes. Contact par email : Contact@lansry-consulting.fr, réponse sous 48 heures maximum.