



ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS



PROGRAMME DE LA FORMATION

Une vision professionnelle holistique 4.0
en 60 jours, pour maintenir, élever et renforcer
votre activité pour les 15 prochaines années.



Par
Mika Denissot



ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 1 - LA CARTE -

Jour 1

Module 1 : La carte

1. Présentation de la formation :
Les 6 forces
2. Je cultive un état d'esprit
d'entrepreneur holistique

Jours 2 - 3

La force de l'intention

3. Je définis (ou redéfinis) mon
intention de vie professionnelle

Jours 4 - 5 - 6

La puissance de l'anticipation professionnelle

4. Je découvre la structure de
« l'anticipation professionnelle »
5. Je sais où j'en suis vraiment et ce
dont j'ai besoin dans mon activité
professionnelle.
6. Je comprends le cycle de vie de
mon activité et anticipe les crises





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 1 - LA CARTE -

Jours 7 - 8 - 9

La puissance de l'anticipation clientèle

7. Je comprends le cycle de vie d'un client
8. Je définis ou consolide ma niche commerciale
9. Je crée ma structure clientèle

Jours 10 - 11

Les saisons du changements

10. Je mets en évidence les différents points de transformation et d'anticipation nécessaires à mon entreprise

Jours 12 - 13

Maximiser les progrès

11. Je fixe une progression réalisable pour mon entreprise

Jours 14 - 15 - 16

Journées de concrétisation #1

12. Je maîtrise les 3 types de problèmes fondamentaux (de toute entreprises) et je restructure ma carte





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 2 - INNOVATIONS STRATÉGIQUES (IS) -

Jours 17 - 18

Module 2 : Innovations Stratégiques

- 13. 3 clés stratégiques pour innover
- 14. 5 fondamentaux d'innovation constante

Jours 19 - 20

Escalader une montagne

- 15. Les 3 chemins pour faire progresser mon entreprise
- 16. Les 3 piliers stables de progression de mon entreprise

Jours 21 - 22

Arriver au sommet

- 17. 25 stratégies accélératrices de profit sans avoir à dépenser ou à employer

Jours 23 - 24 - 25

Journées de concrétisation #2

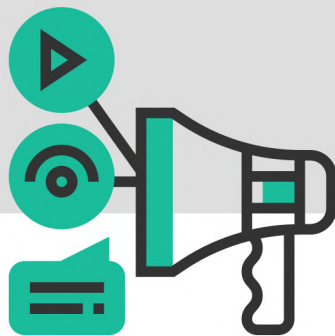
- 18. Je planifie mes innovations





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 3

- PRODUITS ET MARKETING DE FOND (PROMARK) -

Jours 26 - 27

Module 3 : Produits et Marketing de fond

- 19. Je comprends le concept du facteur X (fX), (le secret du succès)
- 20. Je crée mon fX personnel.
- 21. Je crée le fX de mon entreprise.

Jours 28 - 29

Créations de contenus

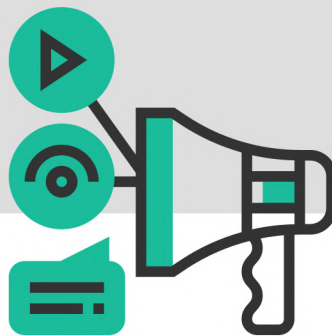
- 22. The One : Stratégies optimales de création de contenus
- 23. HTSE : Le « framework force » pour promouvoir et vendre ses produits de manière constante et éthique





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 3

- PRODUITS ET MARKETING DE FOND (PROMARK) -

Jours 30 - 31

Stratégie optimale de vente 1

- 24. La pointe : Stratégie de création de produits/programmes de vente

Jours 32 - 33

Concept psychologique de vente

- 25. RERL² : L'algorithme psychologique de la vente

Jours 34 - 35

La marque identitaire

- 26. Je crée ou une identité (pour moi ou mon entreprise) en 5 étapes
- 27. J'utilise la puissance et l'optimisation des pages de lancement version 4.0

Jours 36 - 37 - 38

Journées de concrétisation #3

- 28. Je structure (ou restructure) mes produits et mon marketing de fond





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 4

- BUSINESS OPTIMISATION ET MAXIMISATION (BOM) -

Jours 39 - 40

Module 4 : Business Optimisation et Maximisation

- 29. La spirale 360 pour démonter les croyances limitantes au sujet de votre entreprise

Jours 41 - 42

Démarrer ou consolider la transition digitale

- 30. Comprendre, intégrer et utiliser la transition digitale
- 31. Structuration de fichiers clients durables en partant de zéro (démonstration en temps réel)





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 4

- BUSINESS OPTIMISATION ET MAXIMISATION (BOM) -

Jours 43 - 44

Le fichier client

- 32. Comment trouver des clients en partant de zéro (démonstration en temps réel)
- 33. Faire de ses clients, des collaborateurs

Jours 45 - 46

Stratégies de communication

- 34. OVOB : Je maîtrise les stratégies de séquence d'emailing (broadcasts)
- 35. OVOc : Je maîtrise les stratégies de séquence d'emailing (Campagnes).

Jours 47 - 48

Stratégies de fidélisation

- 36. AIDE : Je maîtrise le concept d'automatisation intuitive d'emailings
- 37. Comment garder ses clients ?





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 4

- BUSINESS OPTIMISATION ET MAXIMISATION (BOM) -

Jours 49 - 50

World Wide Web

- 38. Le maillage : Je sais utiliser la puissance des réseaux sociaux
- 39. La toile : Je construis mon royaume
- 40. La mallette : Programmes et outils Internet

Jours 51 - 52 - 53

Journées de concrétisation #4

- 41. Les 5 étapes pour trouver et développer votre principal moteur de profit





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 5 - LÉGALITÉ, FINANCE ET CONSULTING (LFC) -

Jours 54 - 55

Module 5 : Légalité, Finance et Consulting

- 42. 3 composants d'anticipation financière
- 43. La puissance du consulting et du freelancing





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

PROGRAMME DE LA FORMATION



MODULE 6 - COMMUNAUTÉ (COM) -

Jours 56 - 57

Module 6 : Communauté

- 44. Les 3 dimensions d'une relation client
- 45. 10 principes pour créer une communauté solide

Jours 58 - 59

Loyauté clientèle

- 46. 7 stratégies pour avoir des clients loyaux à vie

Jour 60

Finalisation #5

- 47. 7 étapes pour garder la maîtrise de son business
- 48. Consolider le programme accélérateur de business
- 49. Et après ?





ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

Ce matériel et tout le contenu de ce document sont protégés par des droits d'auteur et sont basés sur des concepts exclusifs du programme Soul in a Mind PTE LTD - Accélérateur de Business.

Ne dupliquez, distribuez, publiez, partagez ou entraînez avec sans autorisation écrite.

*Pour toute question, contactez support@soulinamind.com.
© 2016-2020 Soul in a Mind PTE LTD. Tous les droits sont réservés.*

Certaines icônes et ressources graphiques présentes sur ce document ont été conçues par :

Eucalyp (<https://www.flaticon.com/authors/eucalyp>)

Rawpixel (<https://fr.freepik.com/rawpixel-com>)

du site www.flaticon.com et www.freepik.com

Certaines photos présentes sur ce document ont été prises ou sont la propriétés de ont été conçues par :

Jcomp (<https://fr.freepik.com/jcomp>)

du site www.freepik.com

