



# 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

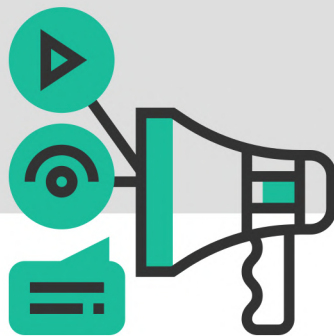
- 18. Je planifie mes innovations





# 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

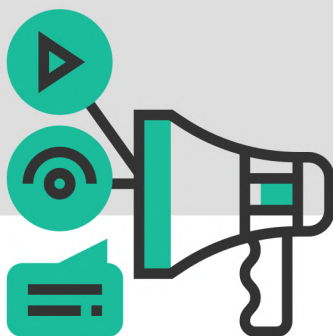






# ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

## 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. RERL<sup>2</sup> : 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
- 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. 5 étapes pour développer votre principale qualité de communication et conclure vos ventes





# 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](mailto: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](http://www.flaticon.com) et [www.freepik.com](http://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](http://www.freepik.com)*

