

# TROUVEZ VOTRE RAISON D'ÊTRE

## PROGRAMME

*"Les gens n'achètent pas ce que vous faites  
mais pourquoi vous le faites."*

*Simon Sinek*

### Public Visé :

=> Groupe d'entreprise (15 personnes)

Le programme de formation que nous avons élaboré cible principalement les professionnels et les dirigeants d'entreprises, en particulier ceux impliqués dans la prise de décisions stratégiques, la communication et le management.

=> La formation peut également être utile pour tout professionnel souhaitant obtenir une compréhension plus profonde de lui-même et de sa place dans une organisation.

### OBJECTIFS :

1. Unifiez vos équipes grâce à une compréhension profonde des valeurs de votre entreprise et des attentes de vos clients.
2. Découvrez votre "Business WHY", un guide précieux pour séduire vos futurs clients privilégiés et pour inspirer vos collaborateurs.
3. Optimisez vos moyens de communication et de prospection, depuis votre pitch commercial jusqu'à vos messages marketing.
4. Élaborez un slogan marquant et une approche communicationnelle qui reflète fidèlement vos convictions et ambitions.



## Pré-requis :

=> Aucun pré-requis

## Modalités de recrutement et d'admission :

Aucune ; un entretien préalable (présentiel, téléphone ou Visio) est possible sur demande

## Finalité de la formation :

Aujourd'hui, je vous invite à une immersion profonde pour toucher le cœur même de votre entreprise. Vous êtes-vous déjà demandé quel est le moteur essentiel qui alimente votre activité ? Pourquoi votre entreprise existe-t-elle dans cette vaste mer de concurrents ? Est-ce clair pour vos clients ? Et qu'en est-il de vos employés ? Vont-ils au-delà du simple salaire ou se permettent-ils vraiment dans l'essence même de votre entreprise ?

☀ Découvrons ensemble votre "POURQUOI".

Lors de cet atelier, nous plongerons dans l'essence même de votre entreprise à travers une approche structurée pour vous aider à mettre en lumière ce "POURQUOI". Ce n'est pas simplement une question d'identité, mais un fondement stratégique pour guider l'ensemble de vos actions numériques.

Ce que vous gagnerez :

- Une vision claire pour guider votre discours commercial, centrée sur votre "POURQUOI".
- Une stratégie plus affûtée pour attirer des prospects en parfaite adéquation avec vos valeurs et vos offres.
- La capacité de vivre et de transmettre votre "POURQUOI" dans toutes vos communications.

Et ce n'est pas tout ! Pour mesurer l'impact réel de cet atelier, nous filmerons votre pitch commercial avant et après la session. Le contraste sera saisissant et témoignera de la transformation qui a eu lieu.

Ensemble, faisons resplendir le "POURQUOI" de votre entreprise et façonnons l'avenir avec authenticité et impact.

Alors, êtes-vous prêt à embarquer pour ce voyage avec Wizz Coaching ? 🚀



## Programme sur 1 journée :

### Programme de Formation : Intégration du "Pourquoi" de Simon Sinek à l'Atelier WHY

#### 9h00 - 9h15 : Introduction et Accueil

- Inclusion
- Présentation générale de la journée.
- Introduction au concept du "Golden Circle" de Simon Sinek.

#### 9h15 - 9h45 : Alignement des Équipes

- Exercices interactifs pour renforcer la cohésion entre les équipes commerciales et marketing.

#### 9h45 - 10h30 : Moments de Bonheur et d'Accomplissement

- Invitation des participants à partager des moments où ils se sentaient le plus fiers ou heureux dans leur rôle professionnel.
- Discussion de groupe sur les thèmes communs.

#### 10h30 - 11h15 : Identifier les Thèmes

- Atelier en petits groupes pour déceler des motifs ou valeurs communes des moments partagés précédemment.

#### 11h15 - 12h00 : Rédaction du Pourquoi

- Guidez les participants à travers la formulation d'un énoncé de "Pourquoi" préliminaire basé sur leurs réflexions.

*Pause Déjeuner*

#### 13h15 - 13h45 : Retour sur le Pourquoi

- Échangez en binôme ou en petits groupes pour partager, écouter et fournir des commentaires sur les énoncés "Pourquoi" formulés.

#### 13h45 - 14h30 : Affinage du Pourquoi

- Suite aux retours, les participants retravaillent et peaufinent leur "Pourquoi".

#### 14h30 - 15h00 : Intégration du Pourquoi dans la Communication

- Comment utiliser efficacement le "Pourquoi" dans les outils de communication comme les pitches commerciaux et les messages marketing.

#### 15h00 - 15h30 : Création d'un Slogan Impactant

- Utilisation du "Pourquoi" pour créer un slogan marquant pour l'entreprise.

#### 15h30 - 16h00 : Synthèse, Conclusion et Actions Futures



- Retour sur les concepts clés et sur l'importance de vivre en accord avec son "Pourquoi".
- Plans d'action pour intégrer le "Pourquoi" dans les opérations quotidiennes et la stratégie globale.
- Évaluation rapide de la session et feedbacks.

## Déclulsion

## Supports et outils :

/

## Modalités, pédagogie et techniques pédagogiques :

### Modalités :

Formation présentielle, collective intra-entreprise

Possibilité d'un atelier individuel en plusieurs étapes. Nous consulter.

### Méthodes mobilisées :

- Formation animée par un coach professionnel certifié
- Apports de connaissances
- Transferts de compétences
- Partage d'expériences
- Réflexions et exercices écrits individuels
- Exercices en sous-groupe et en groupe
- Ludopédagogie

### Moyens techniques :

Paper-board, Écran TV 75", tables, chaises, crayons divers (Ordinateur, Téléphone => apportés par les participants s'ils le souhaitent)

## Assiduité :

Feuille d'émargement et certificat de réalisation



## Évaluation du développement des compétences :

- **En amont de la formation** : Questionnaire analyse du besoin
- **Pendant la formation** : Recueil des objectifs en début de formation et partage des apprentissages au regard des objectifs en fin de formation, des mises en situation, autodiagnostic, travail individuel
- **Fin de formation** : Questionnaire de validation des acquis
- **Satisfaction des bénéficiaires** : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

## Durée de la formation :

12 heures sur 2 jours consécutifs ou 4 demi-journées de 3h

Pauses non comprises

## Délais :

Entre 11 et 15 jours selon la réalisation des étapes précédentes

## Attestation :

Un certificat de réalisation sera délivré à la fin de la formation

## Suivi de la formation :

Sur entente préalable avec le décisionnaire

## accessibilité :

Accès PMR possible. En cas de situation de handicap visible ou invisible, reconnu ou non,, contactez Sophie DAVID-AUVRAY, votre référente handicap, au 06 13 11 28 94 ou par mail : [sophie@wizzcoaching.com](mailto:sophie@wizzcoaching.com)

Les documents pourront être imprimés en format A3 pour les personnes qui en feront la demande.



## Tarifs :

Le coût d'un atelier comme celui-ci peut varier considérablement en fonction de plusieurs facteurs. Voici quelques éléments clés à prendre en compte :

1. **Formateur** : Un ou deux facilitateurs ou coachs
2. **Durée de l'Atelier** : Même si nous parlons d'une journée complète dans cet exemple, certains ateliers peuvent se prolonger sur plusieurs jours, ce qui augmente le coût.
3. **Matériel et Ressources** : Si l'atelier nécessite des matériaux spécifiques, cela pourrait augmenter le coût.
4. **Lieu** : Si l'atelier a lieu hors des locaux de l'entreprise et nécessite la location d'un espace, cela s'ajoutera à la facture. De même, si le formateur doit voyager, les frais de déplacement, d'hébergement et de repas seront ajoutés.
5. **Personnalisation** : Un atelier standard sera généralement moins cher qu'un atelier entièrement personnalisé pour répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise.
6. **Taille du groupe** : Bien que l'atelier soit conçu pour un groupe de 15 personnes dans cet exemple, le prix pourrait être structuré soit par participant, soit par groupe.
7. **Suivi** : Si le formateur fournit un suivi après l'atelier, comme des séances de coaching individuel, des évaluations ou des ressources supplémentaires, cela peut également influencer le coût.

### Pour donner une estimation générale :

Pour un atelier d'une journée, animé par un formateur expérimenté, pour un groupe d'entreprise, cela peut coûter entre 1 500 € et 15 000 €, voire plus, en fonction des facteurs ci-dessus. Néanmoins, nous vous deviserons une estimation précise pour votre situation spécifique.

La formation WIZZ Coaching est exonérée de TVA — [Art. 261.4.4 a du CGI](#)

## Contacts :

Christophe Vandamme :	06 13 11 28 94	christophe@wizzcoaching.com
Sophie DAVID-AUVRAY :	06 30 79 29 80	sophie@wizzcoaching.com



## HORAIRES ET COMMODITÉS :

La formation se déroule en présentiel ou distanciel sur 2 jours consécutifs, soit 12 heures, hors pauses et repas, ou 4 demi-journées de 3h30 dont ½ h de pause comprise pour chacune.

### HORAIRES pour 1 journée :

=> le matin : de 9h à 10h30 - de 11h à 12h30

=> l'après-midi : de 14h à 15h30 - de 16h à 17h30

Les horaires sont donnés à titre indicatifs ; ils pourront faire l'objet d'une adaptation pour faciliter l'organisation de certains apprenants/stagiaires sans toutefois modifier la durée et le contenu de la formation, avec l'accord des donneurs d'ordre, des formateurs et des stagiaires.

Possibilité de partager un repas apporté par chacun sur place : micro-ondes, four, réfrigérateur, vaisselle, café, thé, eau... à disposition des participants sur notre site.

Notre site est en plein centre ville, il y a de quoi acheter de quoi manger, de nombreux restaurants dont un fameux accolé à notre immeuble, un fast-food et des aires de pique-nique.

 *Tout droit réservé.*

*La reproduction, même partielle, de ce contenu sans autorisation préalable est strictement interdite.*

*Merci*

## ANNEXES :

Disponibles au téléchargement :

Peuvent être demandées aux formateurs pour un envoi par courriel ou courrier :

[CGV : Conditions Générales de Vente](#)

[Règlement intérieur](#)

[Charte qualité et déontologie](#)

[Certification QUALIOPi](#)



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

« **Actions de formation** »

« **Bilans de compétences** »

et « **VAE** »