

Parcours We Up : Devenir l'entrepreneure de demain	2
Les bases du pilotage et de la gestion de son entreprise	3
Stratégie commerciale et posture de négociation	4
Relation à soi et aux autres	5
Gestion du temps	6
Gestion du stress	7
Mieux gérer le temps, les équipes et la pression du quotidien	8

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
Parcours We Up : Devenir l'entrepreneure de demain			
Pré - requis : - Vouloir créer son entreprise - Maîtriser les outils bureautiques et web - Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet Public : Entrepreneur.e, salarié.e Taille du groupe 8 à 12 participants Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap. Modalités d'évaluation Évaluation et feedback de l'animateur tout au long de l'action et en fin de formation. Auto-évaluation au démarrage, à la fin de la formation et à froid, 3 à 8 mois après la formation.	À l'issue de la formation, les participantes auront acquis les bons outils pour construire leur projet entrepreneurial, appris le métier d'entrepreneure et la bonne posture à adopter face aux différents interlocuteurs. Un programme personnalisé autour de 5 leviers pour lancer et développer son entreprise • Stratégie commerciale et marketing - Définir son offre et clarifier son positionnement - Optimiser sa stratégie commerciale - Négocier efficacement en s'adaptant à ses valeurs et à ses cibles • Stratégie de communication - Construire sa stratégie de communication - Utiliser les réseaux sociaux au service de son activité - Pitcher son projet en l'adaptant à ses interlocuteurs • Stratégie financière et pilotage - Étudier la rentabilité de son projet et vérifier sa faisabilité - Se familiariser avec l'analyse financière - Valider son business plan et affirmer sa posture face aux financeurs • Organisation / gestion du temps - Prendre conscience de son propre rapport au temps - Identifier son positionnement en accord avec ses équilibres de vie - Tirer parti des outils de gestion du temps pour mieux s'organiser • Management/ leadership - Développer sa confiance et son leadership - Valoriser son potentiel et se libérer du syndrome de l'imposteur - S'approprier les outils de compétences managériales	Approche effective impliquante privilégiant la mise en action et l'autonomie Pédagogie adaptée à au projet avec mise en situation concrète et immédiate Apprentissage à 360° : savoir-faire, savoir-être et savoir-devenir Approche collaborative à la fois en présentiel et sur une plateforme dédiée Compétences transférables tout au long du parcours professionnel	Satisfaction des participants Globale : 8,5/10 Contenus : 8,6/10 Durée 120 heures présentiel et 55h distanciel Travail en autonomie estimé à 150h Dates : à définir Lieu : à définir Tarifs : 5000€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis Délais d'accès : 4 mois à partir de la définition des besoins du client Contact : E. Lecourtois contact@littlebigwom en.com

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
Formation : Les bases du pilotage et de la gestion de son entreprise			
Pré - requis : Aucun niveau requis en gestion d'entreprise Avoir construit son Business Plan ou démarré son activité Maîtriser les bases des outils de bureautique (tableur, traitement de texte, navigation internet) Disposer d'un ordinateur personnel Public : Dirigeant.e.s ou porteuses/porteurs de projet d'entreprises individuelles ou de TPE Taille du groupe 4 à 10 participants Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.	À l'issue de la formation, les participant.es seront capables de : • Mettre en place de nouvelles croyances liées à l'argent et de dépasser leur plafond de verre • Identifier les principes fondamentaux des outils financiers d'une entreprise • Piloter la trésorerie de leur entreprise Programme Explorer son rapport à l'argent pour oser dépasser son plafond de verre financier Maîtriser les principes fondamentaux des outils financiers d'une entreprise Piloter la performance de son entreprise Modalités d'évaluation Évaluation des compétences et des freins en début de formation puis en fin de formation. Évaluation permanente en fin de séquence au moyen de questionnaires. Présentation des outils à l'expert et évaluation de leur utilisation.	Alternance entre apports théoriques, temps de réflexion individuelle et collective, mises en situation, exercices en binômes et restitution collective. Apports techniques réutilisables post-formation via les outils mis en place. Apport complet : Process, posture et outils	Satisfaction des participants Globale : 8.8/10 Contenus : 10/10 Durée 3 jours – 21h00 Présentiel et distanciel Dates : à définir Lieu : à définir Tarifs : 875€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis Délais d'accès : 2 mois à partir de la définition des besoins du client Contact : E. Lecourtois contact@littlebigwomen.com

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
Formation : Stratégie commerciale et posture de négociation			
Pré - requis : Avoir construit son offre et connaître sa cible. Maîtriser les bases des outils de bureautique (tableur, traitement de texte, navigation internet) Disposer d'un ordinateur personnel Public : Dirigeant.e.s ou porteuses/porteurs de projet d'entreprises individuelles ou de TPE Taille du groupe 4 à 10 participants Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.	À l'issue de la formation, les participantes seront en mesure de mettre en œuvre des actions de vente structurées et convaincantes en établissant des relations sincères avec leurs clients. Programme Préparer et mettre en œuvre sa stratégie commerciale : • Identifier les étapes préalables et les actions de vente • Traduire et interpréter ces étapes et actions dans le contexte de son projet • Adapter et poser les étapes préalables et mettre en œuvre ses premières actions commerciales structurées et convaincantes • Comprendre l'importance de la fidélisation dans les actions de vente Adapter sa posture de négociation : • Identifier les modes de fonctionnements relationnels • Mettre en œuvre une écoute active, facilitatrice de relations sincères avec les clients • Traiter efficacement les objections et maintenir des relations sincères avec les clients Modalités d'évaluation Auto-évaluation et feedback formateur Évaluation finale : jeu de rôle en face à face commercial et en binôme avec préparation entre les séances.	Méthodes pédagogiques : Travail collaboratif, pédagogie inversée, intelligence collective, partages et échanges sur les travaux et problématiques des différentes participantes. Moyens pédagogiques : Vidéos, jeux de rôles, animations, quiz en ligne, co-challenge en demi-groupe.	Satisfaction des participants Globale : 8.6/10 Contenus : 8.9/10 Durée 3 jours – 21h Présentiel et distanciel Dates : à définir Lieu : à définir Tarifs : 750€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis Délais d'accès : 2 mois à partir de la définition des besoins du client Contact : E. Lecourtois contact@littlebigwomen.com

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
Formation : Relation à soi et aux autres			
Pré - requis : Avoir déjà été confronté à des situations de communication délicates : demandes non respectées, difficulté à dire non, frustration ou agressivité passive... Volonté de mieux poser son cadre, exprimer un désaccord ou formuler une demande avec justesse Public : Entrepreneurs en activité Taille du groupe 4 à 12 participants Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.	À l'issue de la formation, les participant.es seront en mesure de s'affirmer sereinement dans leurs relations professionnelles, avec confiance, clarté et respect de soi et des autres. Programme Se positionner et comprendre l'assertivité • Identifier son style de communication habituel • Comprendre les fondements de la communication assertive S'entraîner à l'assertivité • Structurer une prise de parole assertive avec méthode • S'entraîner à exprimer une demande, un refus ou un recadrage avec fermeté et bienveillance • Recevoir une plainte et la traiter avec assertivité Modalités d'évaluation Auto-évaluation en début et fin de session et feedback formatif pendant les exercices pratiques.	Méthodes pédagogiques : Pédagogie active et bienveillante, pour explorer sa posture relationnelle en toute sécurité et expérimenter des outils immédiatement applicables. Pédagogie expérientielle, approche comportementale et émotionnelle, travail sur les ressentis, entraînement progressif à la communication assertive Moyens pédagogiques : Salle équipée (Wi-Fi, vidéoprojecteur, paperboard), supports imprimés ou numériques.	Satisfaction des participants A venir Durée 0.5 jours – 3h Présentiel Dates : à définir Lieu : à définir Tarifs : 200€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis Délais d'accès : 2 mois à partir de la définition des besoins du client Contact : E. Lecourtois contact@littlebigwomen.com

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
Formation : Gestion du temps			
Pré - requis : Aucun prérequis technique. Atelier particulièrement pertinent pour des entrepreneuses en activité, débordées, ou en quête d'une meilleure organisation au service de leur équilibre. Public : Entrepreneurs en activité Taille du groupe 4 à 12 participants Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.	À l'issue de la formation, les participant.es seront en mesure de reprendre le pouvoir sur leur gestion du temps en identifiant leurs automatismes internes et en adoptant des outils concrets de priorisation. Programme Décrypter ses automatismes • Identifier ses fonctionnements qui influencent sa gestion du temps • Comprendre leurs effets sur l'organisation, la charge mentale ou le surmenage Reprendre le pouvoir avec la matrice d'Eisenhower • Distinguer l'urgent de l'important dans son quotidien professionnel • Structurer ses priorités pour mieux décider et dire non • Planifier en alignement avec ses objectifs et sa vision Modalités d'évaluation Auto-évaluation en début et fin de session et feedback formatif pendant les exercices pratiques.	Méthodes pédagogiques : Approche expérientielle, ludique et introspective, pensée pour les entrepreneurs. Pédagogie active : introspection, échanges, expérimentations concrètes Décodage comportemental : repérage des Drivers en action Outils de structuration : matrice de priorisation simple et transférable Moyens pédagogiques : Salle équipée (Wi-Fi, vidéoprojecteur, paperboard), supports imprimés ou numériques.	Satisfaction des participants A venir Durée 0.5 jours – 3h Présentiel Dates : à définir Lieu : à définir Tarifs : 200€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis Délais d'accès : 2 mois à partir de la définition des besoins du client Contact : E. Lecourtois contact@littlebigwomen.com

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
Formation : Gestion du stress			
Pré - requis : Aucun prérequis technique. Atelier particulièrement adapté aux entrepreneurs soumis à des sollicitations constantes, en situation de tension ou de fatigue, et souhaitant tenir dans la durée. Public : Entrepreneurs en activité Taille du groupe 4 à 12 participants Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.	À l'issue de la formation, les participant.es seront en mesure de mieux comprendre leur fonctionnement face au stress, de repérer les signes de surcharge et de découvrir des outils simples et concrets pour retrouver du recul, de l'énergie et de la stabilité dans leur activité. Programme Comprendre le stress • Définir le stress comme une réaction normale et utile • Comprendre le fonctionnement du système nerveux (sympathique / parasympathique) • Différencier stress ponctuel et stress chronique Repérer ses signaux d'alerte • Identifier les principaux déclencheurs de stress dans son activité • Observer ses propres réactions face à la pression, son profil face au stress • Mesurer son stress grâce aux signaux : sommeil, attention, charge mentale Agir face au stress • Utiliser des techniques simples pour réguler un stress ponctuel • Expérimenter des pratiques corporelles et respiratoires • Mettre en place des leviers pour limiter le stress chronique Modalités d'évaluation Auto-évaluation en début et fin de session et feedback formatif pendant les exercices pratiques.	Méthodes pédagogiques : Approche expérientielle, ludique et active, pensée pour les entrepreneurs de terrain. On part de l'expérience des participants pour faire émerger des prises de conscience, puis on les outille. (jeux en mouvement et mises en situation, apports vulgarisés, outils visuels simples, expérimentations guidées, échanges d'expériences et feedbacks collectifs) Moyens pédagogiques : Salle équipée (Wi-Fi, vidéoprojecteur, paperboard) modulable pour favoriser la mise en mouvement. Supports imprimés ou numériques, cartes visuelles, matériel pédagogique manipulable.	Satisfaction des participants A venir Durée 1 jours – 7h Présentiel Dates : à définir Lieu : à définir Tarifs : 300€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis Délais d'accès : 2 mois à partir de la définition des besoins du client Contact : E. Lecourtois contact@littlebigwomen.com

PUBLIC	OBJECTIFS	PÉDAGOGIE	ORGANISATION
Formation : Mieux gérer le temps, les équipes et la pression du quotidien			
Pré - requis : Aucun prérequis technique. Le module "Relation à soi et aux autres" est particulièrement pertinent pour les entrepreneurs ayant déjà été confrontés à des situations de communication délicates . L'ensemble du parcours s'adresse aux entrepreneurs en activité, souhaitant mieux se positionner, s'organiser et préserver leur énergie. Public : Entrepreneurs en activité Taille du groupe 4 à 12 participants Accessibilité aux personnes handicapées : sous réserve de l'étude avec notre partenaire régional spécialiste du handicap.	À l'issue de la formation, les participant.es seront en mesure de mieux se connaître et de s'affirmer sereinement dans leurs relations professionnelles, de reprendre le pouvoir sur leur organisation, et de mieux gérer leur stress au quotidien, pour gagner en stabilité, en énergie et en équilibre dans la durée. Programme - Relation à soi et aux autres (3h) - Identifier son style de communication et comprendre les fondements de l'assertivité - S'entraîner à exprimer une demande, un refus ou un recadrage avec fermeté et bienveillance - Recevoir une plainte et la traiter avec assertivité - Gestion du temps (3h) - Décrypter ses automatismes et leurs effets sur l'organisation et la charge mentale - S'approprier la matrice d'Eisenhower - Planifier en alignement avec ses objectifs - Gestion du stress (7h) - Comprendre le fonctionnement du stress - Repérer ses signaux d'alerte et déclencheurs - Expérimenter des techniques de régulation et des leviers durables - Temps collectif en visio (2h) - Retour d'expérience sur la mise en application des outils - Partage entre entrepreneuses et approfondissement collectif avec l'intervenante Modalités d'évaluation : Auto-évaluation en début et fin de session et feedback formatif pendant les exercices pratiques.	Méthodes pédagogiques : Pédagogie active et bienveillante : auto-diagnostic, mises en situation, pratiques corporelles et respiratoires, échanges d'expériences. Chaque module part du vécu des participants pour faire émerger des prises de conscience, puis outille avec des méthodes concrètes et transférables. Le temps en visio prolonge cette dynamique. Moyens pédagogiques : Salle équipée (Wi-Fi, vidéoprojecteur, paperboard), supports imprimés ou numériques.	Satisfaction des participants Globale : 9.6/10 Contenus : 9.3/10 Durée 15h en présentiel et distanciel Dates : à définir Lieu : à définir Tarifs : 650€ net de taxes par participant en inter. Intra sur devis Délais d'accès : 2 mois à partir de la définition des besoins du client Contact : E. Lecourtois contact@littlebigwomen.com