

STRATÉGIE
programme de formation

START-UP & VOUS

Maîtrisez les clés
d'une **stratégie gagnante**
dans **votre entreprise**

Une **FORMATION** pour
structurer, développer
et **pérenniser**
votre entreprise



C'est bien
plus facile
avec





Niveau de facilité : ● ● ● ● ●

Public : Tous publics

Prérequis : Connaissances de base en informatique

Durée : 10 jours (70h)

Horaires : 8h30 12h30 - 13h30 16h30

Lieu : [27 Av. Dr Jean Marie Dambreville, Saint-Pierre 97410, La Réunion](#)

Méthodes mobilisées :

Exercices de mise en pratique tout au long de la formation. Pédagogie active. Supports de cours remis en fin de session. Ordinateurs mis à la disposition des stagiaires, salle climatisée avec paper-board et vidéoprojecteur.

Modalités d'accès

Entretien avec un conseiller en formations.

Modalité d'évaluation

Validation des acquis par le biais de QCM. Attestation de formation remise à la fin de la formation.

Délai d'accès : Entre 15 et 45 jours.

Accessibilité aux personnes handicapées :

Les locaux sont accessibles aux personnes porteuses handicap



0262 029 029



contact@pixeloi.com

Gwenaël Royer est un expert en management, soft skills et préparation mentale, fort de plus de 20 ans d'expérience dans la direction d'établissements médico-sociaux. Diplômé du CAFDES et titulaire d'un MBA de l'IAE Bordeaux, il met son expertise en neurosciences, en système et en intelligence émotionnelle au service des sportifs et des chefs d'entreprise en quête de performance. Ancien sportif de haut niveau en voile (IRC - Pôle France), il allie leadership et résilience pour accompagner ses clients vers l'excellence. Formateur et conférencier reconnu, il intervient auprès de diverses institutions et entreprises pour transmettre les clés du management, de la gestion des conflits et de la motivation.

Donnez une vision *stratégique* à votre entreprise

Vous avez un projet ou une entreprise en développement ? Donnez-lui un nouvel élan avec une méthode claire et efficace.

De la structuration de votre **modèle économique** à l'**acquisition de clients**, en passant par le **financement** et l'**optimisation de la rentabilité**.

Cette formation vous **accompagne à chaque étape**.

Que vous soyez **créateur** ou **dirigeant**, apprenez à **structurer, développer** et **piloter votre activité** avec des outils concrets, des méthodes concrètes et des outils de l'IA.

C'est bien
plus facile
avec



MODULE 1

programme de formation

Structurez votre Business Model et déployez votre machine à vendre



0262 029 029



contact@pixeloi.com

TRANSFORMER UNE IDÉE EN PROJET

VOS OBJECTIFS :

- ✓ Formaliser son idée en tant que réponse à un besoin
- ✓ Analyser son environnement global
- ✓ Etudier son marché cible
- ✓ Concevoir son business model
- ✓ Détailler précisément son offre
- ✓ Prévoir son marketing mix et sa logistique
- ✓ Benchmark ses concurrents

PROGRAMME :

1. Formaliser son idée en tant que réponse à un besoin

- Les principales techniques de créativité
- Atelier Design Thinking

2. Analyser son environnement global

- Analyse de marché avec les principaux outils : PESTEL, 5 forces de PORTER, Matrice BCG, Positionnement (groupes sectoriels), SWOT
- Utilisation de l'IA (recherches)

3. Etudier son marché cible

- Déterminer les cibles principales, secondaires et son cœur de cible
- Atelier de création de persona

4. Concevoir son business model

- La vision dynamique du business model
- Atelier BMC (Business Model Canva)

5. Détailler précisément son offre

- Valeurs réelles et valeurs perçues
- Les 3 strates du produit

6. Prévoir son marketing mix et sa logistique

- Les 10 P du mix-marketing et application
- Choisir ses canaux de distribution
- La stratégie de l'omnicanal : Établir son écosystème de communication

7. Benchmark ses concurrents

- Faire un mapping concurrentiel, travaux pratiques
- Critères de comparaison et d'analyse
- Matrices d'analyse fine pour les concurrents directs

C'est bien
plus facile
avec



MODULE 2

programme de formation

Appliquer
une stratégie
commerciale gagnante



0262 029 029



contact@pixeloi.com

DU PROJET AUX PREMIÈRES VENTES

VOS OBJECTIFS :

- ✓ Définir son identité et son positionnement
- ✓ Affirmer ses valeurs et son engagement sociétal
- ✓ Désigner sa marque, raconter son histoire
- ✓ Sélectionner ses outils et canaux de communication
- ✓ Décrocher ses premiers clients
- ✓ Se fabriquer une machine à vendre

PROGRAMME :

1. Définir son identité et son positionnement

- L'ADN de marque en 3 questions clés
- Définir ses valeurs et son positionnement en 3 mots
- Exercice : Créer une phrase manifeste pour son entreprise

2. Affirmer ses valeurs et son engagement sociétal

- L'Eco-système de l'entrepreneuriat
- L'économie circulaire : 3 domaines et 7 piliers
- L'innovation frugale

3. Désigner sa marque, raconter son histoire

- Le prisme de la marque, atelier pratique
- Le canevas du story-telling
- L'arc narratif
- Le modèle PASTOR
- Ecrire un mini pitch de son entreprise

4. Sélectionner ses outils et canaux de communication

- Panorama des médias et supports de communication
- Les objectifs de la communication
- Le briefing créatif
- Les indicateurs de performance

5. Décrocher ses premiers clients

- Caractéristiques, avantages et bénéfices de votre produit
- La méthode de construction argumentaire SONCASE
- La méthode ATROCE pour bien négocier
- Ateliers d'application (jeu de rôle)

6. Se fabriquer une machine à vendre

- La hiérarchie des effets et le modèle AIDA
- Le processus de décision d'achat
- Le tunnel de conversion du web
- Les 9 étapes pour créer sa machine à vendre
- Le processus d'acquisition SPANCO
- Ateliers d'application : créer une séquence de prospection sur 14 jours

C'est bien
plus facile
avec



MODULE 3

programme de formation

Boostez les capacités de votre entreprise



0262 029 029



contact@pixeloi.com

STRUCTURER L'ENTREPRISE

VOS OBJECTIFS :

- ✓ Être entrepreneur et leader
- ✓ Monter son équipe, la manager et gérer ses RH
- ✓ Préparer la structure interne
- ✓ Etablir des preuves, gagner en crédibilité
- ✓ Renforcer sa propriété intellectuelle et ses «process» juridiques

PROGRAMME :

1. Être entrepreneur et leader

- Quelle est votre personnalité ?
- Ma posture influence les performances de l'entreprise
- La mission de l'entrepreneur : les MOTSSS
- Les 10 commandements de l'entrepreneur
- Atelier d'application : Comment gérer un conflit

2. Monter son équipe, la manager et gérer ses RH

- Onboarding et tableaux de bord accessibles
- La fiche de poste et l'opportunité de la polyvalence
- Où et comment recruter ?
- La posture du manager
- Une vision stratégique pluriannuelle

3. Préparer la structure interne

- La chaîne de valeur interne
- Les leviers du dirigeant
- Les 7 S de McKinsey
- Atelier pratique : Création d'une matrice

4. Etablir des preuves, gagner en crédibilité

- Légitimité en entreprise
- La promesse, la démonstration et la preuve
- Analyse systémique
- La rumeur et les fake-news
- Travailler sa e-réputation
- Ateliers d'application

5. Renforcer sa propriété intellectuelle et ses «process» juridiques

- La propriété intellectuelle et industrielle
- La protection de l'idée, du nom, de la marque
- Les organismes accompagnateurs

C'est bien
plus facile
avec



MODULE 4

programme de formation

Maîtrisez les étapes de votre réussite



0262 029 029



contact@pixeloi.com

ANTICIPER LA CROISSANCE

VOS OBJECTIFS :

- ✓ Comprendre les principaux documents comptables et de gestion
- ✓ Stratégie d'anticipation de la croissance
- ✓ Se financer
- ✓ Intégrer le numérique et les nouvelles tendances économiques
- ✓ Identifier les meilleures pratiques et innover en toute sécurité
- ✓ Préparer sa stratégie de développement
- ✓ Développer ses partenariats

PROGRAMME :

1. Comprendre les principaux documents comptables et de gestion

- Notions clés de la compta / finance
- Les principes de la comptabilité
- La trésorerie, bilan et plan de financement
- Les états financiers en résumé avec l'IA
- Les prévisions financières

2. Stratégie d'anticipation de la croissance

- Etude de marché
- Analyse concurrentielle
- Pérennisation des salariés
- Construire les hypothèses
- Schéma pour une vue d'ensemble

3. Se financer

- Les sources de financement
- Les organismes apportant du financement
- L'augmentation de capital
- Convaincre un financeur
- Ce que les investisseurs regardent

4. Intégrer le numérique et les nouvelles tendances économiques

- Les piliers et principes de la 3e révolution industrielle
- L'accélération numérique
- Le phénomène de l'ubérisation
- Le cycle de vente de la nouvelle économie
- Les nouveaux modèles économiques
- Les leviers numériques (loi de l'économie zuckerbrg, lois des geeks, loi de l'économie exponentielle etc)

5. Identifier les meilleures pratiques et innover en toute sécurité

- Les dimensions de l'intelligence économique
- Outils pratiques pour faire de la veille avec l'IA
- La stratégie d'influence et le lobbying
- Innovation

6. Préparer sa stratégie de développement

- La stratégie de différenciation
- La stratégie de développement et de lancement
- La matrice BCG
- Panorama des actions tactiques

7. Développer ses partenariats

- La co-opération et la co-création
- Les différents types de partenaires

C'est bien
plus facile
avec



Façons d'augmenter ses bénéfices



0692 029 029



contact@pixeloi.com

GAGNER EN RENTABILITÉ

VOS OBJECTIFS :

- ✓ Evaluer ses leviers, ses déterminants et sa scalabilité
- ✓ Améliorer le parcours client et ses relations clients
- ✓ Piloter ses opérations
- ✓ Déterminer ses indicateurs de performance
- ✓ Élever la satisfaction de toutes les parties
- ✓ Augmenter ses bénéfices

PROGRAMME :

1. Evaluer ses leviers, ses déterminants et sa scalabilité

- La matrice DCLAR
- Les facteurs-clés du succès
- La typologie des risques
- Les leviers stratégiques
-

2. Améliorer le parcours client et ses relations clients

- Le parcours optimisé du client
- La multiplication des points de contact
- Le cycle d'expérience : exemples
- Le Net Promoter Score (NPS) et Satisfaction Score (CSAT)

3. Piloter ses opérations

- La matrice d'Eisenhower
- Principe de délégation

4. Déterminer ses indicateurs de performance

- Les objectifs SMART
- Les objectifs stratégiques
- Les principaux KPI
- Tableaux de bord et indicateurs via l'IA
- Atelier d'application
-

5. Elever la satisfaction de toutes les parties

- Identifier les parties prenantes
- Le pouvoir et l'intérêt des différentes parties
- Panorama des mesures de satisfaction

6. Augmenter ses bénéfices

- Augmenter ses marges et ses revenus
- Diminuer ses coûts
- Grandes équations économiques
- Echanges de conclusion

C'est bien
plus facile
avec