



# AIMANT À OPPORTUNITÉS

Inspirer | Apprendre | Accompagner

## CATALOGUE DES FORMATIONS



**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
- Actions de formation

Mise à jour le 02/11/2022



**Prérequis :** Aucun.

**Matériel nécessaire :** Avoir une connexion internet et un outil qui vous permette de vous connecter à une plateforme de formation e-learning (ordinateur, tablette ...)

**Objectifs :**

- Disposer d'une méthodologie efficace d'apprentissage pour intégrer la formation
- Mettre en place une activité alignée sur ses propres valeurs, définir leur mission, tendre vers leur zone de génie et leur utilité
- Mieux se connaître pour éviter de tomber dans ses propres pièges afin de tenir le cap et aboutir à la réalisation de son projet entrepreneurial
- Bâtir un écosystème booster, un business model, une vision financière future et un plan d'action pour démarrer son entreprise
- Construire une offre impactante à une cible clientèle pré définie et précise
- Planifier des actions de communication sur son marché via les réseaux sociaux ou physiques en bâtissant des discours et pitch adaptés pour attirer des prescripteurs, des prospects et les convertir en clients.
- D'intégrer les différentes techniques pour convertir ses prospects en clients en fonction du contexte (digital ou physique), de la typologie clientèle, du produit/service tout en étant rentable.
- Fidéliser sa clientèle par une expérience client unique et incitative à la recommandation

**Durée :** Formation en e-learning, sur **10 mois**, d'une durée de **60h en ligne**, avec possibilité de regroupement lors d'un séminaire de formation en présentiel. Accès illimité à la plateforme de formation.

**Modalités et délais d'accès :** **Inscriptions ouvertes pour la session 2022/2023 :**

<https://bit.ly/3zWRUAO>

**Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation :**

**Formation en e-learning** avec mise à disposition de l'espace de formation NBS sur votre plateforme de formation, d'un groupe privé Facebook et d'une équipe support dédiée pour toute question ou toute demande.

Portail de formation en ligne pour l'ensemble des cours à disposition : vidéos et supports pédagogiques avec des exercices qui finalisent l'apprentissage par un travail personnel.

**Organisation d'ateliers d'implémentation** reprenant notamment les thématiques vues.

L'apprentissage est progressif grâce à un timing libre et souple, un rythme de travail entièrement personnalisé et une méthode structurée en 7 étapes avec des ateliers d'implémentation enrichissant ces dernières.

Connexion et participation aux échanges sur le groupe privé Facebook.

Au moment du démarrage de la formation, vous aurez un questionnaire de positionnement à renseigner pour que vous puissiez vous auto-évaluer et tout au long de votre parcours, vous aurez des questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

**Coût de l'inscription :** 2 297 euros HT

**Contacts :** [contact@yannick-alain.com](mailto:contact@yannick-alain.com)



**Prérequis :** Aucun.

**Matériel nécessaire :** Avoir une connexion internet et un outil qui vous permette de vous connecter à une plateforme de formation e-learning (ordinateur, tablette ...)

**Objectifs :**

- Disposer d'une méthodologie efficace d'apprentissage pour intégrer la formation
- Mettre en place une activité alignée sur ses propres valeurs, définir leur mission, tendre vers leur zone de génie et leur utilité
- Mieux se connaître pour éviter de tomber dans ses propres pièges afin de tenir le cap et aboutir à la réalisation de son projet entrepreneurial
- Bâtir un écosystème booster, un business model, une vision financière future et un plan d'action pour démarrer son entreprise
- Construire une offre impactante à une cible clientèle pré définie et précise
- Planifier des actions de communication sur son marché via les réseaux sociaux ou physiques en bâtissant des discours et pitch adaptés pour attirer des prescripteurs, des prospects et les convertir en clients.
- D'intégrer les différentes techniques pour convertir ses prospects en clients en fonction du contexte (digital ou physique), de la typologie clientèle, du produit/service tout en étant rentable.
- Fidéliser sa clientèle par une expérience client unique et incitative à la recommandation

**Durée :** Formation en e-learning, sur **10 mois**, d'une durée de **60h en ligne**, avec possibilité de regroupement lors d'un séminaire de formation en présentiel. Accès illimité à la plateforme de formation.

**Modalités et délais d'accès :** **Inscriptions ouvertes pour la session 2022/2023 :**

<https://bit.ly/3zWRUAO>

**Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation :**

**Formation en e-learning** avec mise à disposition de l'espace de formation NBS sur votre plateforme de formation, d'un groupe privé Facebook et d'une équipe support dédiée pour toute question ou toute demande.

Portail de formation en ligne pour l'ensemble des cours à disposition : vidéos et supports pédagogiques avec des exercices qui finalisent l'apprentissage par un travail personnel.

**Organisation d'ateliers d'implémentation** reprenant notamment les thématiques vues.

L'apprentissage est progressif grâce à un timing libre et souple, un rythme de travail entièrement personnalisé et une méthode structurée en 7 étapes avec des ateliers d'implémentation enrichissant ces dernières.

**Accompagnement en coaching d'une durée de 6 mois avec 14 séances individuelles.**

**Réseautage : 4 événements Masterminds** en virtuel et **3 événements Business Family Connect** en virtuel.

Connexion et participation aux échanges sur le groupe privé Facebook.

Au moment du démarrage de la formation, vous aurez un questionnaire de positionnement à renseigner pour que vous puissiez vous auto-évaluer et tout au long de votre parcours, vous aurez des questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

**Coût de l'inscription :** 3 297 euros HT

**Contacts :** [contact@yannick-alain.com](mailto:contact@yannick-alain.com)



AIMANT À OPPORTUNITÉS

**Prérequis :** Aucun.

**Matériel nécessaire :** Avoir une connexion internet et un outil qui vous permette de vous connecter à une plateforme de formation e-learning (ordinateur, tablette ...)

**Objectifs :**

- Disposer d'une méthodologie efficace d'apprentissage pour intégrer la formation
- Mettre en place une activité alignée sur ses propres valeurs, définir leur mission, tendre vers leur zone de génie et leur utilité
- Mieux se connaître pour éviter de tomber dans ses propres pièges afin de tenir le cap et aboutir à la réalisation de son projet entrepreneurial
- Bâtir un écosystème booster, un business model, une vision financière future et un plan d'action pour démarrer son entreprise
- Construire une offre impactante à une cible clientèle pré définie et précise
- Planifier des actions de communication sur son marché via les réseaux sociaux ou physiques en bâtissant des discours et pitch adaptés pour attirer des prescripteurs, des prospects et les convertir en clients.
- D'intégrer les différentes techniques pour convertir ses prospects en clients en fonction du contexte (digital ou physique), de la typologie clientèle, du produit/service tout en étant rentable.
- Fidéliser sa clientèle par une expérience client unique et incitative à la recommandation

**Durée :** Formation en e-learning, sur **10 mois**, d'une durée de **60h en ligne**, avec possibilité de regroupement lors d'un séminaire de formation en présentiel. Accès illimité à la plateforme de formation.

**Modalités et délais d'accès :** **Inscriptions ouvertes pour la session 2022/2023 :**

<https://bit.ly/3zWRUAO>

**Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation :**

**Formation en e-learning** avec mise à disposition de l'espace de formation NBS sur votre plateforme de formation, d'un groupe privé Facebook et d'une équipe support dédiée pour toute question ou toute demande. Portail de formation en ligne pour l'ensemble des cours à disposition : vidéos et supports pédagogiques avec des exercices qui finalisent l'apprentissage par un travail personnel.

**Organisation d'ateliers d'implémentation** reprenant notamment les thématiques vues.

L'apprentissage est progressif grâce à un timing libre et souple, un rythme de travail entièrement personnalisé et une méthode structurée en 7 étapes avec des ateliers d'implémentation enrichissant ces dernières.

**Accompagnement en coaching d'une durée de 6 mois avec 14 séances individuelles.**

**Réseautage : 4 événements Masterminds** en virtuel et **3 événements Business Family Connect** en virtuel.

Connexion et participation aux échanges sur le groupe privé Facebook.

Au moment du démarrage de la formation, vous aurez un questionnaire de positionnement à renseigner pour que vous puissiez vous auto-évaluer et tout au long de votre parcours, vous aurez des questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

**Regroupement lors d'un séminaire de formation "NBS Live"** en présentiel, en France (si les mesures sanitaires le permettent), sur 3 jours.

**Séminaire de formation "Boot-Camp"** de 5 jours en présentiel en Europe. (tout inclus sauf les voyages)

**Accompagnement avec préparation sur 3 mois** avant le "Boot-Camp"

**Accompagnement de 3 mois pour implémenter et optimiser** ce qui aura été travaillé pendant le "Boot-Camp"

**Une équipe d'experts pour vous** et qui se posera sur chacune de vos offres / votre pitch

**Hot-seat** (business / mindset)

**Coût de l'inscription :** 6 797 euros HT

**Contacts :**

[contact@yannick-alain.com](mailto:contact@yannick-alain.com)



AIMANT À OPPORTUNITÉS



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
- Actions de formation



**Prérequis :** Aucun.

**Matériel nécessaire :** Avoir une connexion internet et un outil qui vous permette de vous connecter à une plateforme de formation e-learning (ordinateur, tablette ...)

**Objectifs :** Cette formation va vous mettre en relation avec Yannick ALAIN pour trouver, créer et vendre votre formation grâce à des outils pédagogiques (exercices et supports vidéos).

Notamment :

- comment procéder pour la création de la formation ?
- connaître les leviers pédagogiques d'un bon formateur
- savoir raconter des histoires pour simplifier des concepts
- être un enseignant formateur passionnant
- structurer une formation
- livrer une formation de façon digeste et attractive
- savoir comment ajouter de la valeur à ses services et formations
- les exercices inoffensifs pour engager les apprenants et maintenir un bon niveau de présence et de concentration
- comment créer un système qui fidélise le client / le patient / l'étudiant ?
- comment utiliser l'email pour se rappeler au bon souvenir de sa liste de contacts ?
- comment les dates d'anniversaire et les fêtes du calendrier sont un prétexte pour vendre ?
- les stratégies d'humour pour marquer les esprits
- les bases du web marketing au service de vos valeurs
- des techniques et structures pédagogiques

**Durée :** Formation en e-learning de 4h avec deux modules consacrés à la Création de votre formation, et deux modules consacrés à la Vente de votre formation.

**Modalités et délais d'accès :** Inscription à la formation en cliquant sur ce lien :

<https://www.aimant-a-opportunités.com/pv-bl-ya/>

#### **Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation :**

Formation en e-learning avec mise à disposition d'une plateforme et d'une équipe support dédiée pour toute question ou toute demande.

Portail de formation en ligne pour l'ensemble des cours à disposition : vidéos et supports avec des exercices qui finalisent l'apprentissage par un travail personnel. La formation est livrée intégralement dès votre inscription.

L'apprentissage est progressif grâce à un timing libre et souple, un rythme de travail entièrement personnalisé et une méthode structurée en 4 étapes.

Pour faciliter votre prise en main, nous avons créé un menu déroulant, avec les 4 modules détaillés et **une barre de progression.**

Vous avez également un espace de commentaires et de **bloc-notes en ligne.**

Tout au long de votre parcours, vous aurez des questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

**Coût de l'inscription :** 197 euros HT

**Contacts :**

[contact@yannick-alain.com](mailto:contact@yannick-alain.com)



AIMANT À OPPORTUNITÉS



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
- Actions de formation



**MASTER**  
Persuasion



**MASTER**  
Influence

**Prérequis :** Aucun.

**Matériel nécessaire :** Avoir une connexion internet et un outil qui vous permette de vous connecter à une plateforme de formation e-learning (ordinateur, tablette ...)

**Objectifs :**

**Révéler vos talents de promoteurs et maîtriser l'art de la persuasion efficace** avec éthique et bienveillance et développer ses connaissances et ses pratiques sur :

- Identifier et comprendre les mécanismes inconscients qui poussent votre cerveau à l'achat
- Attirer des prospects qualifiés (on line et off line)
- Apprendre et développer des stratégies de vente
- Apprendre à développer "Votre propre style"
- Argumenter avec charme et efficacité
- Répondre aux objections avec douceur et bienveillance.
- Profiler vos interlocuteurs et parler leur langage
- Apprendre comment retourner une situation à votre avantage
- Utiliser des Techniques de closing avec efficacité, éthique et bienveillance (6 techniques de Closing éthiques et inédites)
- Livrer son produit avec excellence en offrant le meilleur service clients.
- Prendre soin de vos clients
- Devenez leader de votre marché en maîtrisant l'art de l'influence positive et en développant votre intelligence relationnelle :
- L'art de l'influence positive · Recruter des promoteurs
- Networking
- Organiser des évènements · Apprendre à se présenter
- Créer et animer sa communauté (créer du contenu, trouver son format...)
- Apprendre à prendre la parole en public (Storytelling, etc...)
- Personal Branding
- Créer votre propre famille entrepreneuriale

**Durée :** 24 heures de formation en e-learning avec des ateliers en live sur chaque thématique

**Modalités et délais d'accès :** Prochaine session avec des nouveautés en 2023.

**Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation :** Portail de formation pour l'ensemble des cours à disposition : vidéos, audios et supports pédagogiques avec des exercices qui finalisent l'apprentissage par un travail personnel.

**Organisation d'ateliers** selon un planning communiqué au préalable.

Tout au long de votre parcours, vous aurez des questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

**Coût de l'inscription :** 997 euros HT

**Contacts :** [contact@yannick-alain.com](mailto:contact@yannick-alain.com)



AIMANT À OPPORTUNITÉS



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
- Actions de formation