



AIMANT À OPPORTUNITÉS

Inspirer | Apprendre | Accompagner

CATALOGUE DES FORMATIONS

MASTER
Persuasion

MASTER
Influence

 **NEUROBUSINESS**
SCHOOL

 **NEUROBUSINESS**
SCHOOL *Essentiel*

 **NEUROBUSINESS**
SCHOOL **PREMIUM**

 **NEUROBUSINESS**
SCHOOL **BOOT CAMP**

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 fermées 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



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 :

- 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 fermées 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



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 fermées 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



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 prévue 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 : -

Contacts : contact@yannick-alain.com



AIMANT À OPPORTUNITÉS

