

FORMATION EN PRÉSENTIEL

MODELE DES FACTEURS DE REUSSITES, S.F.M TM de Robert Dilts.

Entreprises, start'up donnez l'élan à votre projet.

OBJECTIF

Trouver la différence qui fait « la différence » pour permettre à votre projet d'entreprise de prendre son envol. Renforcer la cohérence entre votre « vision » et votre « ambition ». Définissez votre « rôle » et votre « mission » d'entrepreneur.

COMPETENCES DEVELOPPEES

- Clarifier son projet.
- Renforcer sa posture d'entrepreneur.
- Découvrir et appliquer les facteurs clés de réussite.
- Clarifier ses relations clients et de partenariats, les transformer en relation gagnant/gagnant.

Tarif 1450 € HT

par participant hors repas et hébergement
Réf. **MN-SFM**
Contact : 06 71 63 27 93
 jmv@resonance-conseil.eu

PUBLIC CONCERNE

Créateurs, repreneurs d'entreprises, start'up, managers

PRE-REQUIS

Aucun

INSCRIPTION FORMULAIRE

MODALITE D'ACCES

Demande individuelle ou service formation entreprise

METHODES ET MOYENS

Essentiellement travail de groupe. Livret de travail

DEROULEMENT

30% théorie 70% pratique



Attestation de formation


Modalité
Présentiel

Effectif par session

6 mini / 20 maxi


Durée

21 heures / 3 jours

LE PLUS DE LA FORMATION :

Un à deux animateurs / facilitateurs certifiés au modèle SFM, certifiés qualité pro par le CNEFOP.

PROGRAMME

Le modèle des facteurs clés de réussite S.F.M de R. Dilts

Point clé du modèle

- Tout commence avec la PASSION d'entreprendre.
- Présentation du modèle SFM.
- La VISION de votre projet et sa mise en action en fixant votre AMBITION
- Votre MISSION et votre RÔLE d'entrepreneur
- Le cercle de succès du modèle SFM.

L'importance du rêve pour l'innovation

- Du rêve à l'action, la méthode Disney.
- Exprimer votre Passion dans votre Vision, et l'incarner.
- Partager votre innovation avec Passion.
- Exercices pratiques.

Du rêve à l'action, votre MISSION

- Clarifier la MISSION de votre entreprise pour servir votre VISION.
- Clarifier votre AMBITION et votre RÔLE dans cette VISION
- Travail de groupe.

AMBITION et RÔLE

- Quelles sont vos forces et faiblesses.
- Quels sont vos partenaires
- Quels sont vos clients, quels sont vos concurrents.
- Poser des relations gagnant/gagnant.
- Travail de groupe

Etablir et affiner votre cercle de succès

- S'adapter aux changements, agilité.
- Leadership transformationnel, leadership conscient.
- L'utilité de l'intelligence collective.
- Travail de groupe

Note :

Ce premier module peut conduire à un accompagnement global du projet d'entreprise sous forme de coaching et d'enseignements, nous consulter.

Il peut idéalement être complété avec le module MN-IC01 « intelligence collective pour leaders et managers »