



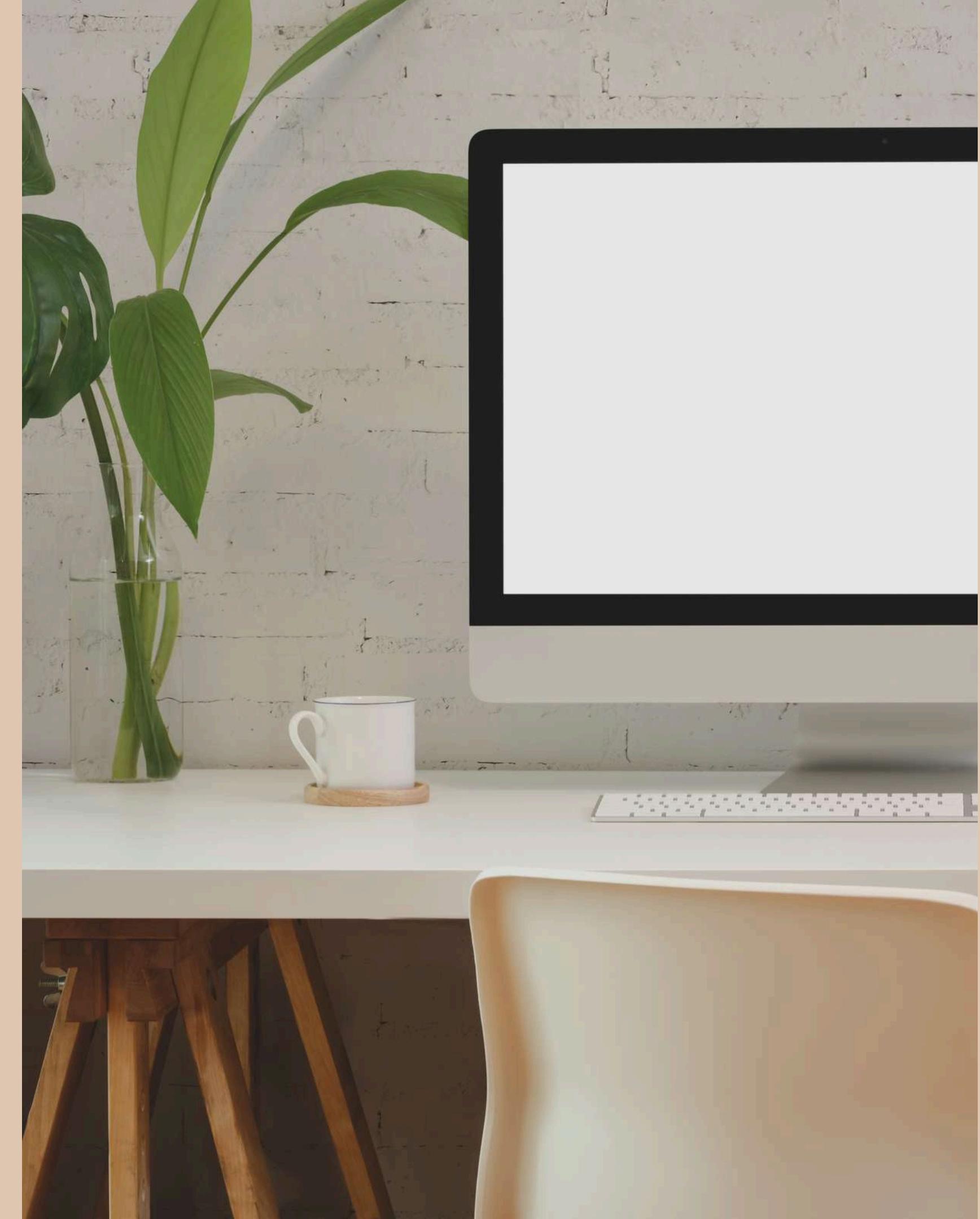
# Incubateur de Talents

OFFRE SIGNATURE

MA VISION AU SERVICE DE TA  
VISIBILITE

# Sommaire

- 1** Le pré bilan
- 2** Acquérir de la clarté : le Persona
- 3** Définir la prestation (l'histoire)
- 4** Le marché
- 5** Se donner une vision
- 6** Les freins de l'expansion
- 7** Stratégie de mise en oeuvre
- 8** Plan Opérationnel
- 9** Projection financière
- 10** La feuille de route
- 11** Conclusion  
Tenir un CAP



# Introduction

Je vous accompagne pour traduire votre projet et le décliner dans son processus de vie : définition - vision - visibilité - lancement et suivi.

## MISSION

Vous donner de la clarté intérieure et une vision afin de construire un projet à votre image répondant à vos besoins, étape par étape.

## VALEURS

Ethique - Respect - Bienveillance - Clarification

## OBJECTIFS

1

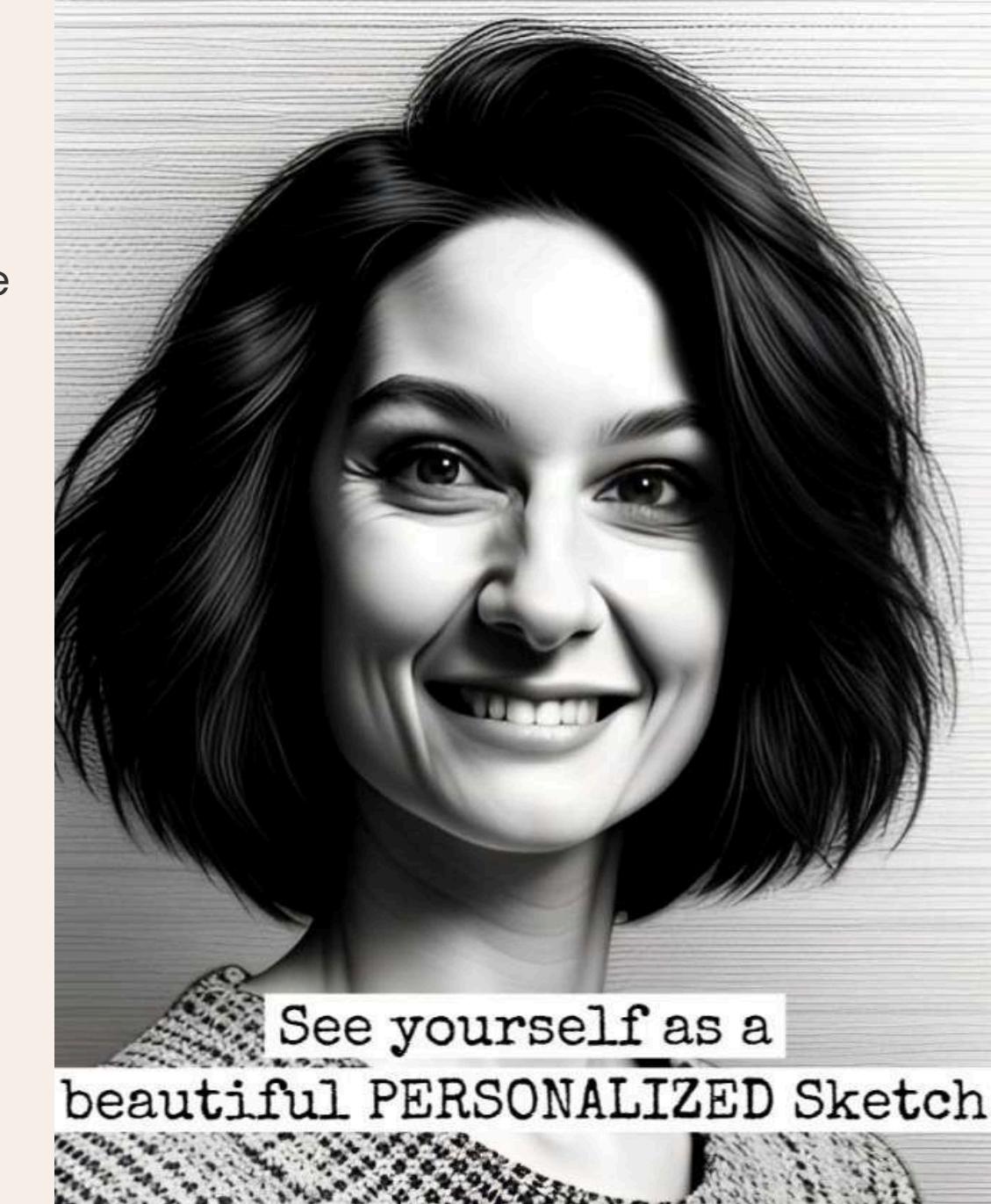
Proposition unique qui répond à votre besoin grâce à une combinaison de services alignés sur mon expertise

2

S'implanter : Qui ? Ou ? Pourquoi ? Comment.

3

Méthodologie de positionnement pour clarifier et déployer le projet (tiroirs de savoirs)





## FLORENCE JOYEUX

MAITRE BATISSEUR

ACTIVITÉ : FACILITATRICE

CAPACITE : REVELATEUR

RESULTAT : DES TALENTS

HOBBY : LA VIE

### BIOGRAPHIE

Après un parcours dans de grands groupes (événementiel, santé, industrie) et dans différents services : commerce, marketing, grands comptes, qualité, direction, consulting) durant 25 ans, j'ai créé mon entreprise il y a 12 ans pour accompagner des personnes sur leur chemin d'évolution.

### ATTENTES

Vous avez de la valeur et l'envie de vous engager professionnellement dans votre projet, Le besoin d'appréhender le projet dans son ensemble, d'en définir le bâisseur et ses bases, les forces et les actions pour élaborer votre stratégie et vous implanter sur votre marché.

### FRUSTRATIONS

Parce que vous n'êtes pas les autres, vous avez besoin de visibilité sur vous même. Et peut être manquez vous de clarté, c'est encore flou. Peut être avez vous besoin de prendre confiance ou de vision à long terme, cette offre y répondra.



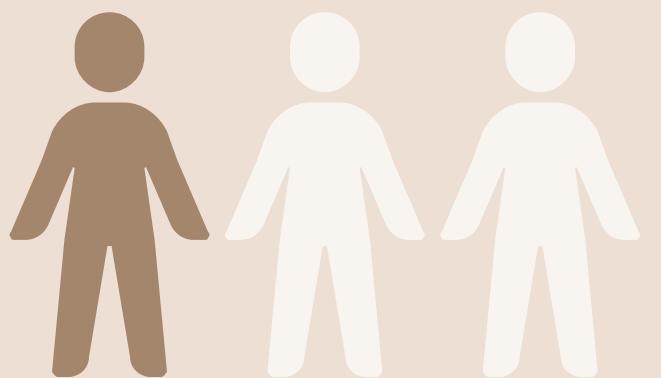
AVOIR DU SAVOIR FAIRE ET NE PAS LE FAIRE SAVOIR EST UNE ERREUR A REPARER

# Analyse du marché

Le marché, ce n'est pas que l'extérieur, le marché c'est ce que vous allez y déposer et l'ingrédient principal, c'est vous !

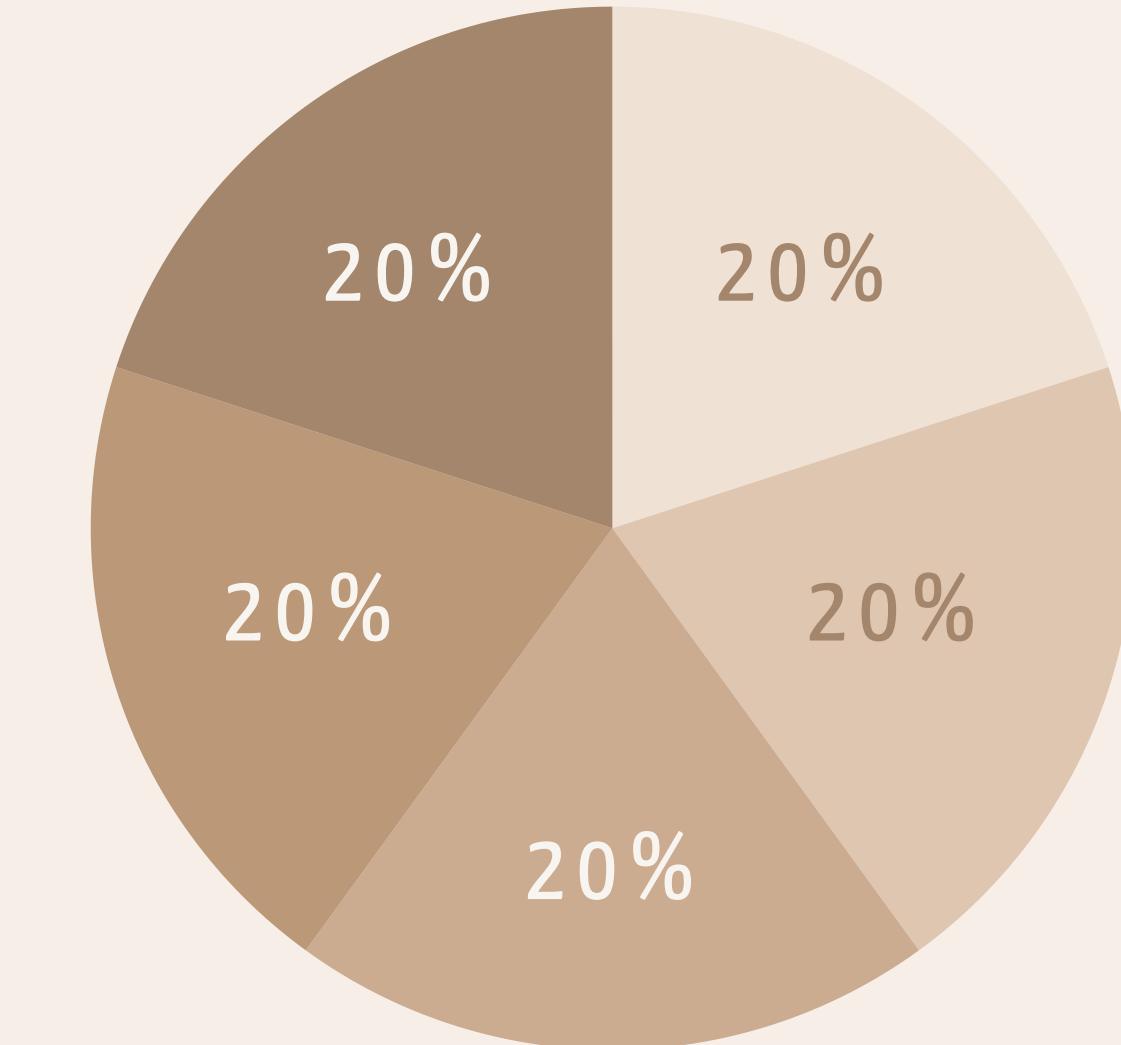
Vos savoirs (innés et acquis), vos potentiels, vos aspirations, vos valeurs, et votre vision de l'avenir.

Je vous parle d'évolution professionnelle certes mais également d'épanouissement personnel.



## 2 PERSONNES SUR 3

qui ont lancé leur projet finissent par renoncer à leurs rêves parce qu'elles cherchent une visibilité sans avoir de vision intérieure.



■ PERSONNA ■ PRESTATION ■ VISION

■ VISIBILITE ■ CAP

## LE CAMEMBERT DE LA REUSSITE

Cela n'a rien à voir avec le montant facturé.  
Cela n'a rien à voir non plus avec la concurrence.  
Cela a à voir avec votre **définition et son intégration**.

# Plan opérationnel

1. IDENTIFICATION		2. DEFINIR VOTRE PRESTATION/PRODUIT		3. MISE EN PLACE DES PROCESSUS	
OBJECTIF	Etablir les bases de votre nature profonde	OBJECTIF	Etablir le fondement de votre projet	OBJECTIF	S'implanter sur un marché
Identifiez vos ressources Conscientiser vos forces Intégrer vos potentiels		Analyser son potentiel Mettre en lumière ses forces		Définir votre marché, vos cibles. Projection sur l'avenir	
Définir votre Persona		Nommer ce que vous faites		Créer votre vision	
4. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES		5. LOGISTIQUE		6. GESTION DES RISQUES	
OBJECTIF	Optimiser votre visibilité	OBJECTIF	Ecrire la feuille de route	OBJECTIF	Identifier et atténuer les risques
Définir vos premières actions de visibilité. Etre prêt Se montrer		Le plan organisationnel sur les mois à venir et le plan financier attendu.		Identifier les freins potentiels, les croyances limitantes et les stratégies pour les gérer	

# Projection financière

## 1. ETAT DES LIEUX



OBJECTIF

Estimer votre état financier

Quelle est votre situation. Vos sources de revenus, vos charges fixes mais également les aides extérieures possibles (sources de financement potentielles).

## 2. PROJECTION FINANCIERE



OBJECTIF

Evaluer et vous donner un objectif “réalisable”

Se fixer un objectif pour avoir une projection “saine” et progressive. Besoin de formation, temps alloué afin de définir le rythme de votre croissance.

## 3. ANALYSE DE RENTABILITÉ



OBJECTIF

Créer l'outil de suivi de votre entreprise pour réadapter votre projection le cas échéant

Créer votre outil d'analyse tenant compte des marges bénéficiaires brutes et nettes prévues ainsi que le seuil de rentabilité où les revenus couvrent les coûts fixes et variables.

## 4. LA MARGE DE PROGRESSION



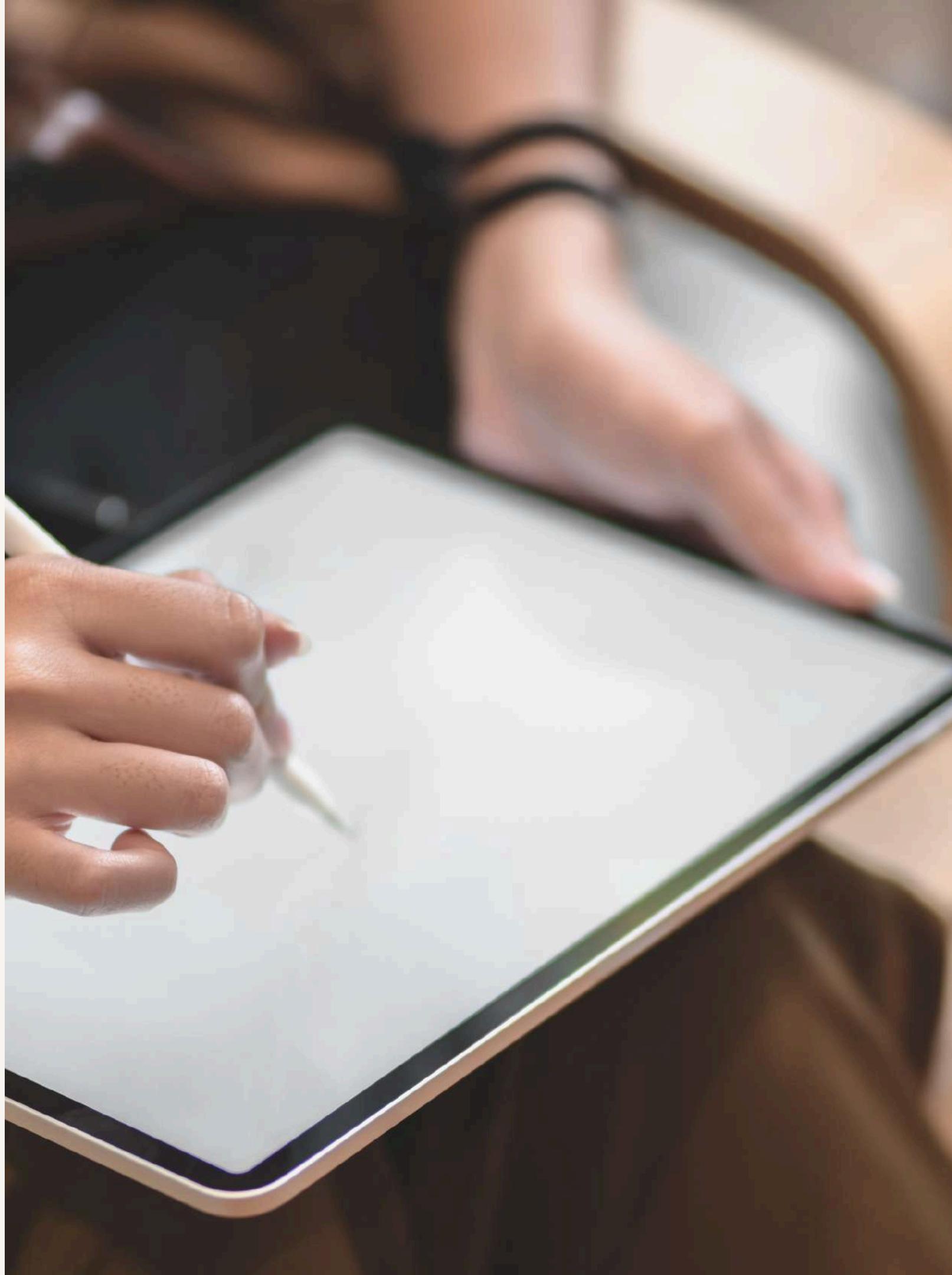
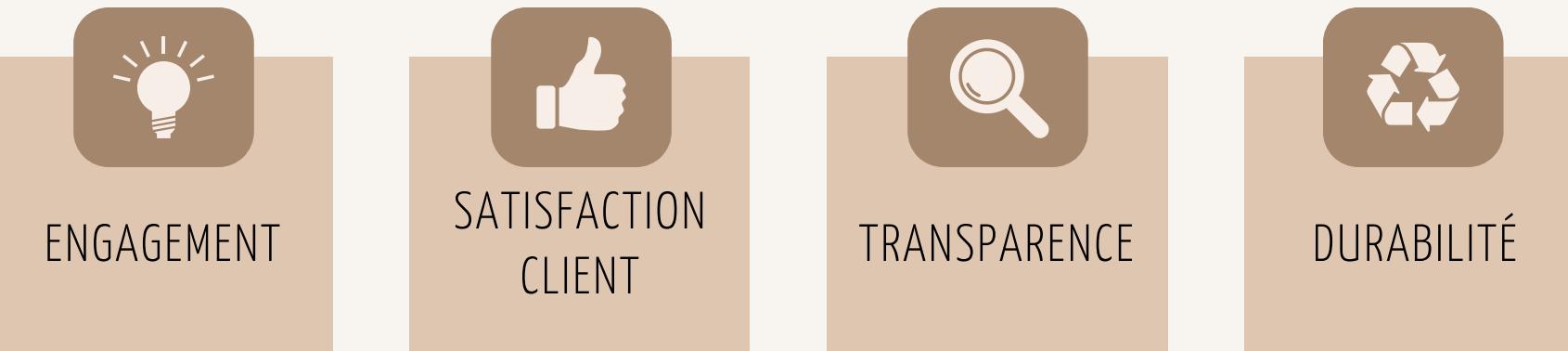
OBJECTIF

Identifier votre marge de progression et définir un objectif à X ans

Ici il s'agit d'identifier les étapes entre le début du projet et sa pérennisation et d'en dessiner l'étape suivante. Objectif : savoir redéfinir les années du cycle et à N+2 définir les 3 années suivantes

# Entreprendre dans un marché saturé de fausses promesses

- ✓ Cela ne coûte rien ou presque. C'est faisable très rapidement.  
Désolée, créer une activité qui prospère, c'est une affaire sérieuse !
  
- ✓ Tu n'investiras plus tout ton temps dans le travail, tout va tomber tout seul car tu as une solution "miracle" !  
Non pas de recette universelle, tu vas continuer à faire ce que tu aimes **mais** sans t'épuiser ou te disperser car tu auras compris quelles actions poser !
  
- ✓ J'ai des outils à copier/coller à ta disposition, des recettes qui marchent !  
Non plus. J'ai des connaissances à te faire partager qui te permettront de te situer et te donneront une vision de ton business sur le moyen et long terme.
  
- ✓ C'est le moment de prendre le temps de construire le socle fondateur.  
Vrai. Comme dit un vieux proverbe chinois : même un voyage de mille lieux débute toujours par un premier pas... Faites-le vôtre aujourd'hui



# Cette offre est pour vous ou pas ?

## POUR VOUS

- Si vous êtes une personne qui souhaite s'engager et devenir réalisateur de sa vie.

## POUR VOUS

- Si vous êtes prêt à bouger les lignes, êtes ouvert aux nouvelles expériences et à vous définir comme un professionnel.

## POUR VOUS

- Si vous êtes déjà en activité et avez les compétences métiers requises.

Pré-Requis : être en activité depuis au moins 1 an.

## PAS POUR VOUS

- Si vous cherchez une béquille et que vous voulez que je vous tire, pousse et fasse le travail à votre place. Si vous ne voulez pas prendre la responsabilité de votre vie.

## PAS POUR VOUS

- Si vous ne savez pas passer outre vos craintes, renoncer à vos croyances ou cherchez des excuses à l'extérieur.

## PAS POUR VOUS

- Si vous avez besoin d'une formation métier.

Cette offre s'adresse à des professionnels qui ont déjà un savoir faire et l'envie de le diffuser autour d'eux.

# On récapitule : Avant / Pendant / Après

## PHASE PRELIMINAIRE

Nous commençons par un entretien me permettant de comprendre votre situation, vos attentes.

Cet entretien permet également de confirmer votre engagement dans cette action de formation.

## PHASE INVESTIGATIONS

Nous identifions vos talents, compétences, connaissances pour les traduire en proposition de valeur unique qui permet de construire le socle de votre projet :

Bonne lecture du présent et vision à long terme, établissement de votre positionnement sur le marché.

Alternance de tests, exercices, analyses, visio en face à face et outils pédagogiques

## PHASE DE CONCLUSION

Maintenant que vous avez le socle, votre vision, votre positionnement sur le marché, il est temps d'écrire votre histoire avec une offre correspondant à votre business model. Puis d'établir une feuille de route projective sur les mois et années à venir.

Une synthèse de votre parcours avec les points clés vous sera remise.

## A L'ISSUE DE CE PROGRAMME

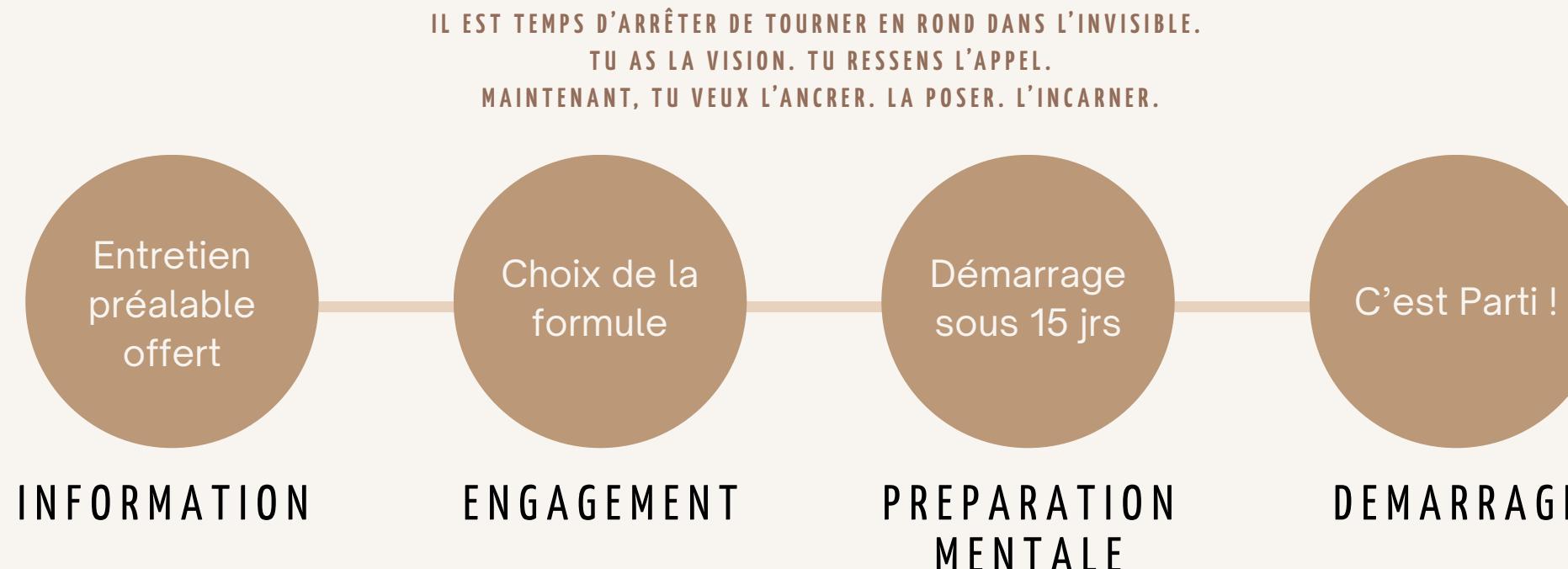
Vous serez à même de piloter votre entreprise, de capitaliser sur votre valeur par rapport au marché, d'appréhender votre segment clientèle et d'y répondre avec une offre adaptée.

La connaissance et la traduction de qui vous êtes à travers votre projet augmente votre motivation et vous donne un CAP.

Mieux encore, cela donne un sens à ce que vous faites.

## ON RESUME

# Un seul programme, deux options !



## 2 OPTIONS AU CHOIX

**5 MOIS**

Vous avez besoin de l'ensemble du programme avec un accompagnement complet, pas à pas et un rythme régulier d'échanges afin de bâtir des fondations solides et vous donner une vision sur l'avenir

2200 €

Avec ce tarif, on construit une réalité alignée, pas un rêve flou. 22 Maître Bâtisseur, double zéro, espace du vide créatif : c'est là que tout devient possible.

**3 MOIS**

Vous n'avez pas besoin de l'ensemble des étapes du programme mais uniquement de définir votre socle et de le traduire en message d'entreprise et positionnement pour vous singulariser

1100 €

Ce tarif incarne l'alignement intérieur, le passage d'un seuil, l'engagement envers soi-même. Ici commence un chemin puissant, sacré et clair.

### LES SUJETS ABORDES

Les 9 étapes pour construire l'ensemble du projet. Un accompagnement en profondeur pour structurer ton projet de A à Z.

/  
Les 3 premières étapes du programme  
Une immersion ciblée pour poser les bases solides de ton projet.

### NOS RDV CLÉS

Accompagnement sur 20 à 21 semaines – incluant 14 h de face à face + 21 h de travail guidé + de suivi, analyse et livrables

/  
Accompagnement sur 12 à 13 semaines – incluant 6 h de face à face + 10 h de travail guidé + de suivi, analyse et livrables

### VOTRE ENGAGEMENT

Entre nos rencontres, tu t'engages à consacrer du temps à ton propre processus avec du travail guidé : des explorations, des mises en action, des intégrations essentielles pour ancrer ta transformation.

### MON ENGAGEMENT

Si des questions ou des prises de conscience émergent, je reste joignable via ton canal préféré. Je répondrai avec attention, pour te soutenir au mieux dans votre cheminement.

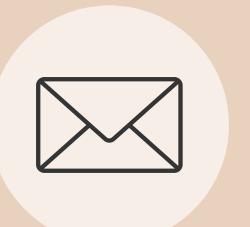
## NOS CANAUX D'ECHANGES



**DROPBOX**



**VISIOS**



**WHATSAPP**

# Conclusion



**LE PRÉSENT EST LE BROUILLON DE L'AVENIR.  
IL FAUT PRENDRE LE TEMPS DE S'OFFRIR UNE  
PAGE BLANCHE POUR EN DÉFINIR L'ESSENCE  
ET LA DÉPLOYER DANS LE FUTUR.**

FLORENCE JOYEUX



- ✓ Vous avez créée votre entreprise mais n'avez pas de vision claire de la suite.
- ✓ Vous êtes résolu à vous en donner les moyens pour en garantir la stabilité et la pérennité.
- ✓ Vous voulez définir votre vision pour la concrétiser et gagner en sérénité en sachant où vous allez et comment y arriver.
- ✓ Vous ne voulez plus être passif ou vous sentir dépassé dans un marché où vous n'arrivez pas à vous situer.
- ✓ Accompagnement totalement personnalisé puisque nous construisons VOTRE OFFRE selon qui VOUS ETES.



J'AI ENVIE DE SUIVRE LE PARCOURS  
INCUBATEUR DE TALENTS



1 - Je prends un RDV pour un entretien préalable gratuit pour vérifier que cette offre correspond à ton besoin (je suis là : 0612774548)



Si c'est le cas, tu reçois un devis, le programme et la convention de formation car c'est bien une formation puisque tu vas monter en compétences.



Tu signes les documents, nous fixons la date du premier rendez vous en visio qui aura lieu minimum 15 jours après validation de ta part.



Tu as accès a un espace Dropbox sécurisé pour nos échanges de documents et nous démarrons notre partenariat selon le rythme définit ensemble.



# CONTACT

FLORENCE JOYEUX

Société FJ2H

Siret : 80160917300043

Accompagnement en Développement personnel

[www.FJ2H.FR](http://www.FJ2H.FR)

[Florence.joyeux@fj2h.fr](mailto:Florence.joyeux@fj2h.fr)



Egalement organisme de formation pour les Bilans de compétences

Enregistré sous le numéro d'activité : 84740443074.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.