



# Programme des formations

Actions de formation dispensées  
aux créateurs ou repreneurs d'entreprises

De janvier à juillet 2024

Mise à jour <sup>1</sup> avril 2024

HOPLA  
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse  
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z  
Numéro de déclaration d'activité  
d'organisme de formation: 42 68 0241368



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'actions suivante:  
**ACTIONS DE FORMATION**

# Informations pratiques

Taux  
d'abandon  
en cours de  
formation,  
en 2023 :  
0%

## Lieu

Hopla, 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE

☞ 2 salles de réunion à disposition, celle retenue pour la formation est indiquée systématiquement dans le mail de confirmation adressé au formateur et aux participants.

☞ Sauf information contraire, l'ensemble de nos modules de formation a lieu en présentiel.

☞ Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

Notre référent handicap: Elodie BEYER – contact@hopla.la

## Moyens techniques à disposition

Toutes nos salles sont équipées d'un vidéoprojecteur et d'un tableau blanc effaçable avec tous les outils nécessaires : marqueurs effaçables de différentes couleurs, éponge, magnets..

Les salles de formation sont modulables : tables et chaises peuvent être déplacées et réorganisées en fonction des besoins.

## Nombre de stagiaires

Tous nos modules de formation, sauf mention contraire spécifiée dans le descriptif, sont ouverts pour 10 participants en présentiel, afin de garantir les conditions d'un véritable travail sur l'individu en adéquation avec ses attentes.

Tous nos modules de formation sont susceptibles d'être adaptés le jour même pour répondre parfaitement aux attentes des participants présents.

## Des formateurs qualifiés

Tous les formateurs ont une double compétence :

- Ils ont une expérience significative comme formateurs ou ont été formés à la formation professionnelle pour adultes.
- Ce sont des professionnels actifs dans le domaine de compétences transmises lors de la formation, ce qui implique qu'ils doivent nécessairement mettre à jour leurs compétences régulièrement.

Le nom des formateurs est indiqué sur la fiche de présentation de chaque module de formation. La liste de leurs compétences est disponible sur demande auprès de HOPLA.

## Contact

[b.grunenwald@hopla.la](mailto:b.grunenwald@hopla.la) / 03 89 51 38 55

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE  
Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

# « Se positionner pour être un entrepreneur efficace »

Partie 1: Mettre en avant mes forces

Partie 2: Présenter mes produits et mes services

Partie 3: Me présenter efficacement pour susciter l'intérêt des clients



# « Se positionner pour être un entrepreneur efficace »

Appréciation\*  
96%

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2023.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Dépasser la procrastination pour passer à l'action.
- Être bien dans sa tête pour être bien dans son projet.
- Clarifier l'offre de services.
- Trouver les mots justes pour sa communication.
- Susciter l'intérêt de votre interlocuteur et vous présenter efficacement.

## Durée

14 heures

## Dates et heures

### SESSION 1

Partie 1 – Le 13/02/2024 de 9h à 17h

Partie 2 – Le 15/02/2024 de 9h à 12h30

Partie 2 – Le 20/02/2024 de 9h à 12h30

### SESSION 2

Partie 1 – Le 21/05/2024 de 9h à 17h

Partie 2 – Le 23/05/2024 de 9h à 12h30

Partie 2 – Le 28/05/2024 de 9h à 12h30

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de :

### Partie 1 : Mettre en avant mes forces

- Se former et réfléchir sur ses pratiques
- Aligner son mental et son image
- Distinguer et nourrir l'estime de soi, la confiance en soi et l'affirmation de soi
- Entretenir la motivation : dépasser les périodes de doute, démotivation, procrastination et exploiter son potentiel par la clarté de son modèle de réussite
- S'interroger sur ses forces et ses freins
- Gagner en efficacité professionnelle et organisation du temps

### Partie 2 : Présenter mes offres et mes services

- Ecrire court, clair et concis pour gagner en fluidité et devenir compréhensible par son lectorat.
- Exprimer savoir-faire et savoir-être par ses mots, qu'il s'agisse de pages Web, d'articles de blog, de dépliants, tracts, plaquettes, courriers, etc.
- Trouver son style, les bonnes formules et le vocabulaire adéquat.

### Partie 3 : Me présenter efficacement pour susciter l'intérêt des clients

- Présenter son offre ou ses services simplement et clairement.
- Se présenter rapidement et spontanément.
- Améliorer son argumentation commerciale à l'oral.
- Gagner en confiance.
- Bénéficier des retours bienveillants des participants et de la formatrice.

## Contenu

Chaque partie de la formation commence par :

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quiz de démarrage.

### Partie 1 : Mettre en avant mes forces

- Estime de soi, confiance en soi, affirmation de soi.
- Mes forces, mes freins, SWOT.
- Les sources de motivation, gérer le doute et la procrastination.
- Gestion du temps, la matrice d'Eisenhower.
- Mon ADN, ma valeur ajoutée, me différencier par rapport à la concurrence.

### Partie 2 : Présenter mes offres et mes services

- Présentation en 3 adjectifs et 3 verbes.
- Un message d'un émetteur vers un récepteur: importance du fond et de la forme : apports théoriques / exemples.
- Travail personnel sur base d'un document de communication propre à l'activité de chacun.
- Temps participatif : lectures croisées.

### Partie 3 : Me présenter efficacement pour susciter l'intérêt des clients

- Présentation du « pitch elevator ».
- Exercice pratique : présentation de chacun en 2 minutes / Feedbacks et coaching / travail personnel / Deuxième tour de table avec présentation améliorée de chacun en 2 min /Feedbacks et synthèse.

Chaque partie de la formation se termine par :

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.



## Formateurs

- Virginie WETZEL  
Direction et coordination de l'EITI.  
Entrepreneur QVCT en entreprise.
  
- Julie FRIEDRICHS (JF Rédactrice)  
Rédactrice et formatrice spécialisée dans la rédaction de contenus et la stratégie de communication
  
- Monique LEVY SCHEYEN (Mo&Co)  
Consultante formatrice en communication et relations presse

## A qui s'adresse la formation ?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est.

## Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation.



## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
  - des temps d'informations descendants autour de concepts clés de marketing et de communication
  - des temps d'échanges de bonnes pratiques
  - des études de cas concrets
  - des temps de travail personnel
- Les participants reçoivent un support de formation, de même qu'une liste de sources utiles pour aller plus loin dans leurs réflexions.

## Prix

259 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception: les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

## Modalités d'inscription

**Inscription obligatoire**

**Par mail ou téléphone: [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la) / 03 89 51 38 55**  
Indiquez votre NOM / Prénom, Intitulé de la formation et les dates choisies, votre numéro de téléphone.

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.

## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE

Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

« Trouver les mots justes »

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



# « Trouver les mots justes »

Non programmé en  
2023

## Objectif général

Création/ Reprise d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Développer une stratégie de communication de long terme. La décliner à court terme: supports à créer, argent et temps à investir.

## Durée

2h30

## Dates et heures

Session 1 – Le 14/03/2024 de 9h à 12h30

Session 2 – Le 05/06/2024 de 9h à 12h30

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

- De comprendre l'importance d'une stratégie et les principes de base de la communication.
- De bien investir dans ses supports et de choisir ses prestataires.
- De respecter les différentes lois liées à la communication.

## Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## Contenu

La formation commence par :

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quiz de démarrage.

- Première étape – Définir
  - Qu'est-ce que la communication ?
  - Comment me positionner ?
  - Quelle stratégie de communication adopter ?
- Deuxième étape – S'investir
  - 6 étapes pour une com' réussie.
  - La règle des 3C.
  - Comment choisir supports et prestataires ?
- Troisième étape – Se protéger
  - Les mentions légales.
  - Le droit à l'image et le droit d'auteur.
  - Règlement général sur la protection des données (RGPD).

La formation se termine par :

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.



## Formatrice

- Julie FRIEDRICHS (JF Rédactrice)  
Rédactrice et formatrice spécialisée dans la rédaction de contenus et la stratégie de communication

## A qui s'adresse la formation ?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation

## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre :
  - des temps d'informations descendants autour de concepts clés (vocabulaire / données chiffrées)
  - des temps d'échanges de bonnes pratiques et d'exemples
  - des études de cas concrets
  - des temps de travail personnel
- Les participants reçoivent un support de formation. Différents outils leur sont par ailleurs présentés et proposés pour une mise en œuvre dans le cadre de leur propre projet.

## Prix

76 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception: les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

## Modalités d'inscription

**Inscription obligatoire**

**Par mail ou téléphone: [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la) / 03 89 51 38 55**

**Indiquez votre NOM / Prénom, l'intitulé de la formation et les dates choisies, votre numéro de téléphone.**

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.





## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE  
Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

# « Communiquer via les réseaux sociaux »

Partie 1 : Présentation théorique

Partie 2 : De la théorie à la pratique

HOPLA  
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse  
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z  
Numéro de déclaration d'activité  
d'organisme de formation: 42 68 0241368



# « Communiquer via les réseaux sociaux »

Formation en 2 parties

Non programmé en  
2023

## Objectif général

Création/ Reprise d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Identifier les réseaux sociaux pertinents. Comprendre leurs codes et fonctionnements.
- Être capable d'utiliser le réseau choisi de manière optimale

## Durée

6 heures

## Dates et heures

Partie 1 – Le 17/06/2024 de 9h à 12h

Partie 2 – Le 20/06/2024 de 9h à 12h

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

Partie 1 : Communiquer via les réseaux sociaux, théorie

- De connaître l'impact des réseaux sociaux et l'importance de les intégrer dans une stratégie marketing.
- D'identifier les réseaux sociaux utiles à son activité.
- De s'organiser et d'adopter les bonnes pratiques..

Partie 2 : Communiquer via les réseaux sociaux, pratique

- Être capable d'utiliser le ou les réseaux choisis de manière optimale

## Contenu

La formation commence par :

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quiz de démarrage.

Partie 1 : Communiquer via les réseaux sociaux, théorie

- Première étape - Identifier les différents réseaux et leur spécificités
  - o Panorama des réseaux sociaux actuels
  - o Quel(s) réseau(x) pour mon projet?
  - o Quels outils utiliser ?
- Deuxième étape - Se lancer : les étapes incontournables
  - o Se présenter et se démarquer
  - o Optimiser mon compte
- Troisième étape - S'engager et adopter les bons réflexes
  - o Stratégie et conseils pour les contenus
  - o Routine d'engagement
- o Veille et analyse

Partie 2 : Communiquer via les réseaux sociaux, pratique

**Entretiens individuels** qui permettent de répondre de manière plus personnalisée à des questions qui n'ont pas pu être abordées en commun.

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.



## Formatrice

- Axelle MADORÉ (Madoré Com')  
Experte en communication digitale aux côtés des entrepreneurs et artisans en Alsace : conseil, accompagnement et formation pour développer leur visibilité sur les réseaux sociaux

## A qui s'adresse la formation ?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

## Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation

## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre :
  - des temps d'informations descendants autour de concepts clés (vocabulaire / données chiffrées)
  - des temps d'échanges de bonnes pratiques et d'exemples
  - des études de cas concrets
  - des temps de travail personnel
- Les participants reçoivent un support de formation. Différents outils leur sont par ailleurs présentés et proposés pour une mise en œuvre dans le cadre de leur propre projet.

## Prix

149 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception: les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

## Modalités d'inscription

**Inscription obligatoire**

**Par mail ou téléphone: [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la) / 03 89 51 38 55**

**Indiquez votre NOM / Prénom, l'intitulé de la formation et les dates choisies, votre numéro de téléphone.**

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.



## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE  
Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

# « La microentreprise de A à Z »

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



# « La microentreprise de A à Z! »

Appréciation\*  
91%

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2023.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Comprendre les spécificités fiscales, sociales, administratives et comptables de la microentreprise

## Durée

2h30

## Dates et heures

Session 1 - Le 08/02/2024 de 14h à 16h30

Session 2 - Le 07/03/2024 de 14h à 16h30

Session 4 - Le 16/05/2024 de 14h à 16h30

Session 5 - Le 06/06/2024 de 14h à 16h30

Session 6 - Le 04/07/2024 de 14h à 16h30

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

### La microentreprise de A à Z !

- Connaître les particularités du régime de la microentreprise et son fonctionnement de manière globale.
- Comprendre les notions fiscales et sociales liées à ce régime.
- Comprendre les avantages et les inconvénients du régime de la microentreprise.

### Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction, en phase de développement d'un projet entrepreneurial ou avoir créé depuis moins de 4 ans et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## Contenu

### La formation commence par :

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quiz de démarrage.

### La microentreprise de A à Z !

- Caractéristiques générales de la microentreprise.
- Cotisations sociales et fiscalité.
- L'immatriculation.
- L'affiliation.
- Le fonctionnement.

### La formation se termine par :

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.



## Formateurs

- Agence VECTEUR, Conseil en création et développement de projets et d'entreprises

## A qui s'adresse la formation ?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est.

## Prix

76 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

*Exception:* les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre :
  - des temps d'informations descendants autour de concepts clés.
  - des études de cas concrets.
  - des temps de travail personnel (partie outils prévisionnels).
  - Les participants reçoivent un support de formation, de même que des outils pour mettre en place leur gestion d'activité.
  - Les apports théoriques sont expliqués au fil de l'eau, en fonction de la présentation des projets des créateurs/repreneurs d'entreprise présents. Le contenu est donc adapté aux projets présentés.

## Modalités d'inscription

### Inscription obligatoire

**Par mail ou téléphone: [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la) / 03 89 51 38 55**

**Indiquez votre NOM / Prénom, l'intitulé de la formation et les dates choisies, votre numéro de téléphone.**

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation



## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE  
Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

« Mes outils de gestion »

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



# « Mes outils de gestion »

Appréciation\*  
91%

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2023.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Mettre en place les outils de gestion adaptés

## Durée

2h30

## Dates et heures

Session 1 - Le 12/03/2024 de 14h30 à 17h00

Session 2 - Le 11/06/2024 de 14h30 à 17h00

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

### Mes outils de gestion

- Comprendre à quoi servent les budgets prévisionnels.
- Comprendre des concepts clés, tels que le plan de financement, le compte de résultat, le seuil de rentabilité, la marge ou encore le plan de trésorerie.
- Parvenir à réaliser son propre budget à partir d'un cas pratique sans rien oublier.

### Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction, en phase de développement d'un projet entrepreneurial ou avoir créé depuis moins de 4 ans et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## Contenu

### La formation commence par :

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quiz de démarrage.

### Mes outils de gestion

- Apports théoriques: explication de différentes notions clés :  
Budget prévisionnel / Plan de trésorerie / Seuil de rentabilité / Marge / Compte de résultat
- Etude d'un cas pratique
- Démarrage du travail individuel de construction d'un budget prévisionnel.

### La formation se termine par :

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.





## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre :
  - des temps d'informations descendants autour de concepts clés.
  - des études de cas concrets.
  - des temps de travail personnel (partie outils prévisionnels).
  - Les participants reçoivent un support de formation, de même que des outils pour mettre en place leur gestion d'activité.
  - Les apports théoriques sont expliqués au fil de l'eau, en fonction de la présentation des projets des créateurs/repreneurs d'entreprise présents. Le contenu est donc adapté aux projets présentés.

## Modalités d'inscription

### Inscription obligatoire

**Par mail ou téléphone: [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la) / 03 89 51 38 55**

Indiquez votre NOM / Prénom, Intitulé de la formation et les dates choisies, votre numéro de téléphone.

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation

## A qui s'adresse la formation ?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est.

## Prix

76 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception : les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

## Formateurs

- Agence VECTEUR, Conseil en création et développement de projets et d'entreprises



## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE

Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

« Les aides à la création  
d'entreprise »

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



# « Les aides à la création d'entreprise »

Appréciation\*  
91%

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2023.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Identifier les aides à la création

## Durée

2 heures

## Dates et heures

Session 1 – Le 21/03/2024 de 14h30 à 16h30

Session 2 – Le 20/06/2024 de 14h30 à 16h30

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

### Les aides à la création d'entreprise

- Consolider ses connaissances sur les différentes aides à la création d'entreprise.
- Comprendre comment en bénéficier.
- Savoir où chercher les bonnes informations en fonction de sa situation, de son projet et de son lieu d'implantation.
- Déterminer les aides essentielles à demander et celles moins importantes ou qui ne concernent pas la personne.

### Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction, en phase de développement d'un projet entrepreneurial ou avoir créé depuis moins de 4 ans et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## Contenu

### La formation commence par :

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quiz de démarrage.

### Les aides à la création d'entreprise

- Présentation des différents types d'aides à la création d'entreprise et des critères d'éligibilité pour y prétendre
  - Présentation des aides directes (exonération partielle de cotisations, prêts à 0%...)
  - Présentation des aides concernant l'accompagnement

### La formation se termine par :

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.



## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre :
  - des temps d'informations descendants autour de concepts clés.
  - des études de cas concrets.
  - des temps de travail personnel (partie outils prévisionnels).
  - Les participants reçoivent un support de formation, de même que des outils pour mettre en place leur gestion d'activité.
  - Les apports théoriques sont expliqués au fil de l'eau, en fonction de la présentation des projets des créateurs/repreneurs d'entreprise présents. Le contenu est donc adapté aux projets présentés.

## Modalités d'inscription

### Inscription obligatoire

**Par mail ou téléphone:** [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la) / 03 89 51 38 55

Indiquez votre NOM / Prénom, Intitulé de la formation et les dates choisies, votre numéro de téléphone.

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation

## A qui s'adresse la formation ?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est.

## Prix

76 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception : les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

## Formateurs

- Agence VECTEUR, Conseil en création et développement de projets et d'entreprises



## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE  
Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

# « Qui sont mes clients, comment les convaincre ! »

Partie 1 : S'outiller et s'organiser

Partie 2 : Passer à l'action, Rencontrer mes clients et les convaincre



# « Qui sont mes clients, comment les convaincre! »

Appréciation\*  
92%

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2023.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour apprendre à :

- Réaliser des prises de contacts efficaces
- Convaincre et vendre mes services et/ou produits

## Durée

7 heures

## Dates et heures

Partie 1- Le 02/07/2024 de 9h à 12h30

Partie 2 – Le 02/07/2024 de 14h à 17h30

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de :

### Partie 1 : S'outiller et s'organiser

- Comprendre l'importance de la structuration de sa stratégie.
- Connaitre la typologie de ses clients.
- Se préparer et s'organiser.

### Partie 2 : Passer à l'action, Rencontrer mes clients et les convaincre

- Connaitre les différentes phases d'un entretien de vente.
- Valider une vente ou fixer un nouveau rendez-vous.
- Se mettre en situation réelle grâce à des jeux de rôles avec les autres apprenants.

## Contenu

La formation commence par :

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la formation et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quiz de démarrage.

### Partie 1 : S'outiller et s'organiser

**Première étape – Qui sont mes clients?**

- Typologies/ besoins
- Où trouver mes clients?

**Deuxième étape – Planifier**

PDCA et QOOQCCP

**Troisième étape – Ecouter pour convaincre**

- Les bases de la communication interpersonnelle.

### Partie 2 : Passer à l'action, Rencontrer mes clients et les convaincre

**Première étape – Présenter mon offre**

- Construire mon offre et mes arguments.
- Proposer une solution ou un produit pertinent.

**Deuxième étape – Traiter les objections et les freins**

- Savoir rebondir et faire preuve de souplesse.
- Faire des concessions.
- Proposer une solution gagnant-gagnant.
- Clôturer la vente.

**Troisième étape – Tous en scène !**

- Travail individuel et personnalisé.
- Entretiens de vente en situation réelle pour chacun des participants.

La formation se termine par :

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.



## Formatrice

- Virginie Wetzel  
Direction et coordination de l'EITI.  
Entrepreneur QVCT en entreprise.

## A qui s'adresse la formation ?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est.

## Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction ou en phase de développement d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## Prix

149 €

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception : les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs immatriculés, hors couveuse et EITI, un financement peut être envisagé par le biais de votre OPCO / FAF. Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.

## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone :  
*03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation

## Modalités d'inscription

**Inscription obligatoire**

**Par mail ou téléphone: [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la) / 03 89 51 38 55**

**Indiquez votre NOM / Prénom, Intitulé de la formation et les dates choisies, votre numéro de téléphone.**

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.



## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE  
Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

# « Mes outils juridiques »

Vérifier mes contrats de prestations de services  
et mes conditions générales de vente

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368





# Mes outils juridiques: Contrats de prestations de services et conditions générales de vente

Appréciation\*  
98%

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 1er semestre 2023.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs/ repreneurs d'entreprise pour répondre aux questions suivantes :

- Dois-je passer par un contrat de prestation ?
- Un devis détaillé suffit-il ?
- Quand dois-je établir un tel document, et que dois-je inscrire dans ce type de contrat ?
- Quels sont les points de vigilance à avoir ?

## Durée

3h15

## Date et heure

Le 24/04/2024 de 8h30 à 11h45

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable :

- De comprendre l'utilité d'un Contrat de Prestation entre Professionnels, et les situations dans lesquelles un tel contrat doit être prévu.
- D'identifier les différents articles à y intégrer selon l'activité.
- De comprendre les autres types de documents contractuels qu'un entrepreneur pourrait être amené à rédiger: conditions générales de vente , devis, etc.

## Méthode pédagogique

Le module de formation se déroule en deux parties:

**Partie 1 : en collectif** (1h30-2h max), qui permet d'aborder les thèmes en groupe et des échanges entre les participants.

**Partie 2 : entretiens individuels** d'environ 15 minutes, qui permettent de répondre de manière plus personnalisée à des questions qui n'ont pas pu être abordées en commun.

Le module de formation a pour ambition d'être vivant, ce qui suppose la participation de chacun. Les notions juridiques sont expliquées par le formateur, et chacun sera invité à poser des questions et partager ses expériences.



## Contenu

**La formation commence par :**

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quiz de démarrage.

**Partie 1 :** Exposé de chaque notion juridique avec tour de table, débats, retours d'expériences sur chacun des thèmes :

- ✓ Devis
- ✓ contrat de prestation
- ✓ conditions générales
- ✓ Etc.

**Partie 2 :** Entretiens individuels

**La formation se termine par :**

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quiz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

## Formatrice

- Yasmine HANK  
Avocate

## A qui s'adresse le module de formation ?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est.

## Prérequis

- Etre en phase de développement d'un projet entrepreneurial.
- Avoir déjà commencé à travailler ses propres documents contractuels: chaque créateur/repreneur d'entreprise est en effet attendu avec ses propres documents, qui seront passés en revue lors d'un temps d'entretien individuel.

## Prix

76€

Somme à régler par chèque à l'attention de Hopla, au minimum 7 jours avant la tenue de la formation.

Exception: les entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI ou par Vecteur (suivis Agefiph ou RSA) ne doivent pas régler cette somme, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

## Modalités d'inscription

### Inscription obligatoire

**Par mail ou téléphone:** [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la) / 03 89 51 38 55

Indiquez votre NOM / Prénom, Intitulé de la formation et les dates choisies, votre numéro de téléphone.

L'inscription est définitive après réception du règlement par chèque et confirmation par Hopla.

## Modalités d'admission

**Pour les entrepreneurs qui ne sont pas accompagnés par HOPLA ou VECTEUR :**

- Prise de contact par mail ou téléphone :  
03 89 51 38 55 / [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation

