



PROGRAMME DU BOOTCAMP

SOLO UP

POURQUOI CE BOOTCAMP

Entreprendre en solo, c'est jongler entre mille tâches, gérer son activité et satisfaire ses clients sans toujours savoir comment optimiser son organisation. Ce bootcamp est conçu pour aider les solopreneuses à structurer leur activité, à gagner en sérénité et à instaurer une culture client forte et alignée avec leurs valeurs.

OBJECTIFS DU BOOTCAMP

- ◆ Structurer et optimiser son organisation pour travailler plus efficacement.
- ◆ Développer une culture client qui fidélise et renforce la relation avec sa clientèle.
- ◆ Mettre en place des processus clairs pour fluidifier la gestion quotidienne.
- ◆ Gagner en sérénité en maîtrisant son temps et son organisation.
- ◆ Améliorer sa posture entrepreneuriale et relationnelle.






PUBLIC

Ce bootcamp est conçu pour les femmes entrepreneuses travaillant en solo (autoentrepreneuses, freelances, artisans, etc.) en quête de sérénité, d'efficacité, et d'une vision claire pour faire évoluer leur entreprise tout en restant en phase avec leurs valeurs et leurs aspirations personnelles.

PREREQUIS

Avoir une entreprise immatriculée

FORMAT ET DUREE

-  5 semaines d'accompagnement intensif
-  Vidéos courtes & méthodologies pratiques
-  Exercices en groupe & mises en application concrètes
-  1 visio collaborative par semaine avec des échanges et interventions d'expertes
-  Accès à un groupe d'échange privé pour rester motivée et poser ses questions



PROGRAMME DU BOOTCAMP

Semaine de Bienvenue

- Découvrir la plateforme et le fonctionnement du bootcamp.
- Faire connaissance avec soi, les autres apprenantes et la formation.
- Visio collective (1h)

Semaine 1 : Fondations de l'organisation et introduction à la culture client

Module Organisation : **Le processus au coeur de la qualité**

Module Culture Client : **Développer une culture client positive**

Visio Collective (2h) avec intervention d'une experte en Organisation

Semaine 2 : Optimisation de la gestion du planning et de la communication client

Module Organisation : **Gestion efficace du temps et du planning**

Module Culture Client : **Optimisation de la communication descendante**

Visio Collective (2h) avec intervention d'une experte en Stratégie de Marque

Semaine 3 : Récolte de la voix du client et gestion des émotions

Module Organisation : **Recueillir et intégrer la Voix du Client (VoC)**

Module Culture Client : **Gestion des émotions**

Visio Collective (2h) avec intervention d'une Massothérapeute

Semaine 4 : Digitalisation et soft skills pour l'excellence du service client

Module Organisation : **Automatisation & délégation**

Module Culture Client : **Renforcement des softs skills pour exceller dans la relation client**

Visio Collective (2h) avec intervention d'une experte en Digitalisation

Ressources complémentaires :

- Accès à la bibliothèque de ressources pour approfondir vos connaissances.
- Annuaire des apprenantes et des intervenantes.