



## Je décolle Je structure et développe mon activité



Vous êtes déjà à votre compte et vous voulez franchir un cap ? Envi vous aide à mieux connaître vos clients, à challenger votre offre et votre modèle économique, et à développer votre capacité à vendre et vous vendre pour booster votre chiffre d'affaires.

**L'objectif de ce parcours collectif et en ligne : augmenter vos revenus et la rentabilité de votre activité**

3 modules

- **Les piliers d'un business durable**
- **Cap vers les clients**
- **Organisation et pilotage**

### Durée et rythme

5 modules en 10 semaines  
60h au total  
En ligne, synchrone et asynchrone

### Admission

Après entretien individuel et validation du dossier. Possibilité de s'inscrire jusqu'au jour du début de la formation

### Pré-requis

Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet  
Avoir déjà créé ou repris une entreprise

### Suivi et évaluation

Suivi de l'assiduité  
Présentation et validation des exercices par l'agent de talents

### Accessibilité

Formation en ligne, accessible aux publics en situation de handicap  
Contact : charlotte@envischool.com

### Moyens techniques et pédagogiques :

- 10 h d'accompagnement personnalisé avec un coach business, en petit groupe, le vendredi
- 10h d'atelier collectif, dont 5 avec Catherine Barba, le mardi de 20 à 21 h
- 10 feuilles de route avec les fondamentaux à maîtriser, le programme de la semaine et les exercices à faire
- Des supports pédagogiques exclusifs : Masterclass par des entrepreneurs à succès, témoignages d'indépendants, workbook

### Et aussi :

- Un mail quotidien avec le programme du jour et une dose d'énergie.
- Un accès aux contenus de la formation et aux rendez-vous de la communauté pendant 6 mois

Prochain départ :

**20 avril 2026**

**Tarif : 2 600€**

Payable en 4 fois sans frais

## Je décolle

Je structure et développe mon activité



## Objectifs visés et compétences développées

### 1. Les piliers d'un business durable (4 semaines)

A l'issue de ce module, vous avez validé qui sont vos cibles, leur profil, leur besoin et vous avez adapté en réponse une offre qui est unique et vous ressemble (2 semaines)

Vous avez aussi challengé votre modèle d'affaire, vous avez revu le niveau de vos prix de vente, et recalculé le montant de vos charges et de vos revenus (2 semaines)

### 2. Cap vers les clients (4 semaines)

A l'issue de ce module vous disposez de tous les outils pour partir efficacement à la conquête de vos prochains clients : vous avez développé votre mindset pour vendre, fixé des objectifs réalistes et ambitieux et défini un plan d'action pour les atteindre. Vous avez travaillé votre argumentaire de vente que vous savez décliner à l'écrit et à l'oral et des réseaux sociaux qui transforment (2 semaines)

Vous avez la méthode pour mobiliser votre réseau et mettre en place un plan de prospection qui transforme. Vous savez comment prospecter en dur, et relancer avec discipline et efficacité (2 semaines)

### 3. Organisation et pilotage (2 semaines)

A l'issue de ce module, vous avez fait un point d'étape et défini la façon dont vous organiser et planifier vos tâches pour les mois à venir.

Vous avez défini les indicateurs que vous allez suivre et connaissez les fondamentaux d'une saine gestion de votre entreprise au quotidien.

## Uniquement chez Envi :

- **Catherine Barba et nos 65 entrepreneurs stars** : chez Envi vos mentors ne sont pas des experts de la création d'entreprise mais de vrais entrepreneurs à succès. Nos ateliers, nos Masterclass, les ressources exclusives Envi vous donnent un accès direct à leur expérience et à leurs conseils pour faire progresser votre business.
- **Notre réseau d'entraide** : les temps de partage sont centraux dans tous nos programmes. Notre communauté d'indépendants de tous secteurs et tous métiers est un accélérateur puissant pour votre business. Le collectif vous apporte des contacts, des solutions et des clients.