# Formation
# Vendre plus, gagner plus

## Le programme intensif de 4 semaines pour booster votre CA et votre marge

**L'IA intégrée à chaque étape**
avec des prompts pour challenger
votre plan, semaine après semaine



Trustpilot

4,8

Excellent

105 avis

# Qui est Envi ?



*“Bienvenue chez Envi, l’école de vente & la communauté des entrepreneurs qui réussissent !“*

Catherine Barba
Présidente d’Envi

Apprenez à vendre sans complexe, osez grand, construisez pour durer.

Envi met toute l’expérience de ses entrepreneurs aguerris au service de vos projets. Résultat : plus de clients, plus de mental, plus de réseau.

**Découvrez la méthode Catherine Barba qui a fait ses preuves.**

## Notre mission

**Chez Envi, vous passez à l’action.** Votre talent est là. Ce qui fait la différence, c’est le collectif, la méthode et l’exigence.

Nos parcours en ligne et notre communauté engagée vous apportent l’essentiel : des techniques éprouvées, un cadre pour avancer et l’énergie pour **bâtir un business solide et rentable.**

Vous êtes accompagnés par des entrepreneurs expérimentés, sélectionnés par Catherine pour leur capacité à faire et surtout à transmettre.

Pour grandir, vendre plus, **inscrire votre réussite dans la durée** : vous êtes au bon endroit !

# Catherine Barba



**Catherine Barba est une serial entrepreneure.**

Pionnière du Web, investisseuse qui a fait partie du jury de l'émission Qui Veut Etre Mon Associé, Catherine a créé trois entreprises dans l'e-commerce et la transformation numérique en France et aux États-Unis et les a revendues.

**En 20 ans, elle a accompagné le développement de plus de 20 startups à succès** parmi lesquelles Leetchi, Green-Got, Reech, ainsi que des groupes cotés comme Renault, dont elle a été administratrice pendant 8 ans.

De retour de New York en 2021, elle voit le travail changer : les Français sont des millions à vouloir entreprendre. Elle décide de les aider à réussir avec des formations et un réseau pas comme les autres, Envi, qu'elle lance en 2022 avec ses cofondatrices de choc.

Elle y transmet autant ses compétences entrepreneuriales que son trésor de réseau qu'elle partage généreusement. Sans oublier son énergie qui est sa marque de fabrique !

Engagée pour l'égalité femmes-hommes et l'inclusion, Catherine est chevalière de la Légion d'honneur et de l'Ordre national du Mérite. Elle est diplômée de l'ESCP Business School.

**Elle a créé Envi pour transmettre ce qui fait vraiment la différence : vendre plus, vendre mieux, avec méthode.**

# À qui s'adresse cette formation ?

Votre activité tourne, vous avez des clients.
**Vous souhaitez augmenter votre chiffre d'affaires et améliorer votre marge.**

**Ce programme est conçu pour structurer votre stratégie commerciale et augmenter durablement votre chiffre d'affaires.**
Pendant 4 semaines, vous travaillez sur :

- vos objectifs de chiffre d'affaires,
- votre plan commercial,
- vos supports de vente,
- votre prospection,
- l'activation stratégique de votre réseau.

**Objectif stratégique :** structurer une démarche commerciale performante et installer une dynamique de croissance mesurable. Connaître et mettre en oeuvre les techniques les plus efficaces pour générer plus de clients et un flux régulier de revenus. Vous repartez avec une méthode claire, des actions priorisées et une discipline commerciale installée.

**Ce programme est fait pour vous si :**

- Votre activité est lancée et vous avez déjà des clients
- Votre chiffre d'affaires est inférieur à 500 000 €*
- Vous souhaitez passer un cap commercial rapidement

**Il n'est PAS fait pour vous si :**

- Vous n'avez pas encore de clients
- Vous n'êtes pas prêt à prospecter activement

* Si votre chiffre d'affaires dépasse 500 000 €, nous vous invitons à prendre rendez-vous ici pour découvrir nos accompagnements sur mesure.



"Prospecter était une fausse peur. Je suis maintenant capable d'aller chercher mes clients"

*Sébastien B.*
*Kiné ergonome*



"J'ai signé mon premier contrat avec une grande banque française "

*Catherine P.*
*Consultante - Crypto & digital Assets*



"J'ai augmenté mes tarifs et fait x2 sur mon chiffre d'affaires"

*Valeria B.*
*Coaching interculturel*

**+ de 90% de taux de satisfaction**

# Pourquoi la méthode Envi fonctionne ?

**Parce qu'elle repose sur trois principes structurants :**

1. **La méthode Catherine Barba, appliquée à votre activité**
Cette méthode, concrète et efficace, est issue de 20 années d'entrepreneuriat, de création et de développement d'entreprises. Chaque semaine, vous appliquez ce cadre directement à votre activité.

2. **Un collectif et des coachs exigeants :** vous avancez avec d'autres entrepreneurs ambitieux qui rencontrent les mêmes problématiques que vous, challengé par des coachs business sélectionnés pour leur expertise et leur capacité à vous tirer vers le haut.

3. **L'IA comme sparring-partner :** chaque semaine, un prompt dédié fait de l'IA un coach exigeant qui challenge ce que vous construisez, sans jamais inventer vos chiffres, vos preuves ou vos contacts.

# Le cadre pédagogique et les ressources :

- **4 heures de coaching personnalisé avec un coach business entrepreneur.** Le vendredi, travail en groupe de 3 ou 4, constitué en tenant compte de votre niveau d'expérience, votre secteur et la maturité de votre activité.
- **1h de coaching collectif avec Catherine Barba.** Un rendez-vous live de 15 minutes tous les lundis pour muscler votre niveau d'énergie et de confiance.
- **4 heures d'ateliers collectifs.** Des sessions de travail hebdomadaires (1h) animées par Catherine Barba, des entrepreneurs à succès et des experts de terrain.
- **4 masterclasses d'entrepreneurs reconnus en vidéo**
Des retours d'expérience concrets et stratégiques. Du partage sans filtre de leurs choix stratégiques, de leurs erreurs et de ce qui fait réellement la différence pour développer leur activité
- **10 audios pratiques d'entrepreneurs qui ont fait Envi**
Centrés sur la résolution des problématiques clés : cible, offre, prix, négociation, organisation commerciale…
- **Des ressources opérationnelles accessibles pendant 5 mois**
Feuilles de route, templates, check-lists et supports pour passer à l'action.
- **L'IA intégrée à chaque thème**
Un prompt par semaine pour challenger ce que vous construisez.

# Les intervenants Envi

On ne peut tous les citer car ils sont nombreux ! Ce sont des entrepreneurs qui ont construit des entreprises à plusieurs millions d'euros.

**Catherine Barba**

Présidente Envi



**Eric Chemouny**

ex Directeur commercial Google



**Justine Hutteau**

Fondatrice Respire




**Maud Caillaux**

Fondatrice Green-Got



# Le programme - Vendre plus, gagner plus

## 4 semaines pour booster votre CA et votre marge



### SEMAINE 1 — Objectifs et stratégie commerciale

**Objectif : vous définissez votre stratégie commerciale à 6 et 12 mois pour atteindre votre nouvel objectif de chiffre d'affaires et le nombre de clients correspondant.**

- **La masterclass**

Les options possibles pour atteindre votre objectif : accélérer sur votre modèle, diversifier les sources et leur mode de distribution, multiplier vos offres, augmenter vos prix.
**Intervenant : Eric Chemouny,** ex Directeur commercial Google, expert en performance commerciale.

- **Atelier**

Travail encadré où chacun présente ses hypothèses, ses questions et reçoit les feedbacks des autres participants.

- **Livrable**

Un plan commercial structuré : options retenues, actions prioritaires à engager et hypothèses retenues (CA et volume de clients à générer).

**Avec l'IA** — traduisez votre objectif de CA en nombre de ventes et challengez son réalisme

### SEMAINE 2 — Supports de vente et pitch

**Objectif : vous retravaillez vos supports de vente à l'écrit et à l'oral.**

- **La masterclass**

Les fondamentaux d'un argumentaire de vente impactant. Comment structurer un pitch convaincant.
**Intervenante : Justine Hutteau**, Fondatrice de Respire

- **L'atelier**

Travail encadré sur votre document de présentation commerciale. Entraînement au pitch avec retours argumentés sur la base d'une grille d'analyse structurée.

- **Livrable**

Un argumentaire commercial consolidé et un pitch vidéo professionnel de 30 secondes.

**Avec l'IA** — construisez votre argumentaire d'une page, votre pitch, et entraînez-vous

# Le programme - Vendre plus, gagner plus



## 4 semaines pour booster votre CA et votre marge

### SEMAINE 3 — Activer ses réseaux

**Objectif : vous actionnez vos réseaux pour générer de nouveaux contacts et leads qualifiés (vos clients acquis et réseaux de proches, votre réseau LinkedIn).**

- **La masterclass**

Comment développer son réseau pour en faire un levier de croissance de son activité.
**Intervenante : Maud Caillaux,** Fondatrice de Green-Got

- **L'atelier**

Exercice pratique de mise à jour et d'optimisation de votre profil et de votre biographie LinkedIn

- **Livrable**

Votre biographie LinkedIn mise à jour ; votre message de demande de mise en relation.

**Avec l'IA** — identifiez qui, dans votre réseau, peut vous ouvrir des portes

### SEMAINE 4 — La prospection en dur

**Objectif : vous adressez des prospects froids en vue d'obtenir le maximum de rendez-vous découverte (email et networking).**

- **La masterclass**

L'état d'esprit du bon vendeur, le cycle du premier contact à la signature en passant par la relance, la gestion des refus, objections et de la négociation.
**Intervenant : Catherine Barba**

- **L'atelier**

Partie 1 (20 minutes) : exercice de rédaction de votre parfait email de prospection.
Partie 2 (40 minutes) : mise en situation, quatre personnes simulent un rendez-vous découverte, avec feedback de l'animateur et de tous les autres participants.

- **Livrable**

Votre email type de prospection et vos messages de relance

**Avec l'IA** — préparez message, relances et questions, puis analysez vos retours terrain

## A l'issue de ces 4 semaines, vous repartez avec :

- **Des objectifs clairement définis**
- **Un plan de développement structuré autour d'actions prioritaires**
- **Des supports de vente et un pitch retravaillés**
- **Des outils pour activer votre réseau et prospecter en dur**
- **Une routine commerciale claire à laquelle vous saurez vous tenir**
- **Des prompts IA pour continuer à challenger votre stratégie**

# L'IA votre alliée tout au long de la formation

## Des prompts pour challenger ce que vous construisez

Chaque semaine, un prompt dédié fait de l'IA un coach exigeant, aligné sur le thème travaillé. Il repart de ce que vous avez déjà construit, pose une seule question à la fois et ne fabrique jamais vos chiffres, vos preuves ou vos contacts : il distingue ce qui est établi de ce qui reste à vérifier.

### SEMAINE 1 — Objectifs et stratégie commerciale

Le coach IA part de vos chiffres pour fixer votre objectif de CA, le traduire en nombre de ventes et en vérifier le réalisme. Il identifie ce que vous devez vendre en priorité, vos forces, vos freins, et construit avec vous 3 priorités d'action.

> *« Qu'est-ce qui te demande le moins de temps et d'énergie pour générer le plus efficacement du chiffre d'affaires aujourd'hui ? »*

### SEMAINE 2 — Supports de vente et pitch

Le coach IA construit avec vous un argumentaire d'une page, le relit comme un prospect, en extrait votre phrase « J'aide… » et un pitch oral de 30 secondes à 1 minute, puis vous entraîne avec un feedback ciblé.

> *« Si ton intervention fonctionne comme prévu, qu'est-ce qui change concrètement pour ton client ? »*

### SEMAINE 3 — Activer ses réseaux

Le coach IA explore votre réseau pour identifier 5 contacts prioritaires capables de vous ouvrir des portes, puis formule avec vous une demande de mise en relation précise et un message que vos contacts pourront transférer.

> *« Si je transmettais cette phrase à quelqu'un qui te connaît, saurait-il immédiatement à qui penser ? »*

### SEMAINE 4 — La prospection en dur

Le coach IA prépare votre message de premier contact, vos relances et vos questions de rendez-vous. Après vos premières tentatives, revenez avec vos résultats : il vous aide à décider quoi garder, modifier ou tester.

> *« Pourquoi cette personne aurait-elle une raison de lire ton message aujourd'hui ? »*

**À la fin de chaque échange,** l'IA vous remet un bilan structuré et signale clairement les points encore à challenger.

# En pratique :

## Durée et rythme

- 4 semaines, en ligne
- 24 heures au total (8h en synchrone en collectif, et 16h en asynchrone individuel)
- **Un engagement ferme de 2 heures par semaine en rdv synchrone**, et le reste en travail personnel et de partage sur la plateforme.

## Admission

L'admission se fait après entretien individuel avec l'équipe Envi, afin de valider l'adéquation entre votre situation, vos attentes et les contenus et exigences du programme.

## Pré-requis

Avoir déjà créé ou repris une entreprise; pouvoir vous connecter deux fois une heure par semaine et avoir accès à vos emails tous les jours.

## Suivi et évaluation

Suivi de l'assiduité aux 2 rendez-vous imposés. Envoi de vos livrables le jeudi avant 15h à votre coach business.

## Accessibilité

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

**PROCHAIN DÉPART : 26 octobre 2026**

**Clôture des inscriptions : 25 octobre 2026**

## Tarif : 1 400 €

**Payable en 4 fois sans frais**

**Les modalités de financement sont présentées ci-après**

# Comment financer votre formation ?

Intégrer Envi est un investissement stratégique pour le développement de votre activité.

Selon votre statut, plusieurs dispositifs peuvent en réduire le coût.

- **Financement par votre entreprise**

- **OPCO, FAF**

Si vous êtes indépendant(e), profession libérale ou dirigeant(e), vous dépendez d'un OPCO ou d'un fonds d'assurance formation (FIFPL...). Ces organismes peuvent prendre en charge tout ou partie de votre formation. Nous vous accompagnons dans l'identification du dispositif adapté à votre situation.

- **Facilités de paiement**

Si aucun financement externe ne s'applique, nous proposons des solutions de paiement échelonné. Contactez-nous pour étudier la solution la plus adaptée à votre situation.

**Dans tous les cas nous sommes à vos côtés pour simplifier vos démarches.**
**Si vous êtes retenu, nous validons ensemble que le programme correspond à votre situation avant votre inscription.**

## Rencontrons-nous pour aller plus loin :

Trustpilot
4,8
Excellent
105 avis

**Participez au prochain café-découverte Envi**
L'inscription gratuite est **ici**

Ou **prenez un rendez-vous individuel**
Les prochains créneaux disponibles sont **ici**

Et découvrez dès aujourd'hui **la communauté d'entrepreneurs** Envi
**Toutes les infos sont ici**.