# ACADEMIE
## Lookmonbiz

DES COMPÉTENCES
POUR ENTREPRENDRE ET GRANDIR

# DES FORMATIONS
## POUR CELLES ET CEUX QUI ENTREPRENNENT

Méthodes, outils et réflexes
pour développer votre entreprise
et prendre votre place.

CATALOGUE
**2026**

# ACADEMIE
## Lookmonbiz

DES COMPÉTENCES
POUR ENTREPRENDRE ET GRANDIR

# ENTREPRENDRE, CA S'APPREND AUSSI

Créer son entreprise demande une expertise métier.
**La développer demande bien d'autres compétences.**

Savoir décider. Prospecter. Utiliser l'IA. Prendre la parole. Présenter son activité. Développer son réseau. Comprendre les autres. Travailler son image. Transmettre son expertise...

C'est pour cela que nous avons créé **l'Académie Lookmonbiz.**

Des formations courtes, concrètes et directement applicables, conçues autour des situations que rencontrent réellement les entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s.

## UNE ACADEMIE POUR FAIRE GRANDIR TON ENTREPRISE

Nos formations ont un objectif commun : **vous aider à devenir plus solide, plus crédible, plus visible et mieux connecté(e) à votre écosystème.**

Elles s'articulent autour de plusieurs dimensions essentielles du développement entrepreneurial :

### CONSTRUIRE & PILOTER
Prendre les bonnes décisions et structurer son développement.

### DEVELOPPER SON BUSINESS
Prospecter, utiliser les bons outils et créer de nouvelles opportunités.

### RESEAU & ECOSYSTEME
Créer des relations utiles et prendre progressivement sa place.

### COMMUNIQUER & PRENDRE SA PLACE
S'exprimer, convaincre et gagner en impact..

### IMAGE & VISIBILITE
Faire de son image et de sa présence des leviers de crédibilité.

### TRANSMETTRE SON EXPERTISE
Transformer son expérience en savoir utile aux autres.

## APPRENDRE. TESTER. APPLIQUER.
**Et repartir avec quelque chose que vous pouvez utiliser dès demain dans votre entreprise.**

ACADEMIE
Lookmonbiz
DES COMPÉTENCES
POUR ENTREPRENDRE ET GRANDIR

# NOS FORMATEURS

## DES PROFESSIONNELS EXPÉRIMENTÉS, ENTREPRENEUR(E)S ET PASSIONNÉS

À l'Académie Lookmonbiz, toutes nos formatrices et formateurs sont certifiés Ils sont aussi entrepreneur(e)s , membres Lookmonbiz et développent leurs propres projets

Leur point commun : **une expérience de terrain, une expertise reconnue et l'envie de transmettre des méthodes réellement utilisables par les entrepreneur(e)s.**

### FLORENCE FOUÉRÉ

**PILOTAGE • MANAGEMENT • PRISE DE PAROLE**

Après une première carrière dans les Ressources Humaines, Florence accompagne depuis de nombreuses années entrepreneur(e)s, dirigeants et managers dans leurs transformations.
Formatrice, consultante et enseignante du BTS au Master, elle travaille notamment sur le pilotage stratégique, le management, la posture et la capacité à prendre sa place.

### FRANCK NICOLAIEFF

**SENS • STRATÉGIE • ENGAGEMENT**

Docteur en droit privé, coach professionnel, formateur et consultant, Franck a fondé **UNE RAISON D'ÊTRE**, un cabinet consacré au sens, à l'engagement et aux transformations à impact positif.
Son expérience de l'enseignement, du conseil et de l'accompagnement lui permet d'aider les entrepreneur(e)s à prendre de la hauteur, questionner leur projet et remettre du sens et de la cohérence dans leurs décisions.

### GAËLLE EPIÉ

**COMMUNICATION • TRANSMISSION • RELATIONS**

Entrepreneure depuis plus de 20 ans et fondatrice de **PRO-G Institut**, Gaëlle possède un parcours particulièrement riche mêlant entrepreneuriat, enseignement, formation et communication.
Cette expérience du terrain nourrit une approche très concrète de la pédagogie : comprendre les autres, mieux communiquer, structurer son message et apprendre à transmettre efficacement son expertise.

### AURORE DU MARAIS

**PROSPECTION • VENTE • PERFORMANCE COMMERCIALE**

Fondatrice d'**AM Conseil & Développement**, Aurore s'appuie sur plus de 20 ans d'expérience dans la vente BtoB.
Consultante et formatrice en performance commerciale, elle accompagne dirigeants, entrepreneur(e)s et équipes commerciales pour structurer leur démarche, prospecter avec davantage de méthode et transformer leurs actions commerciales en résultats.

### DIDIER PRORIOL

**RÉSEAU • POSTURE ENTREPRENEURIALE**

Entrepreneur et cofondateur de **Lookmonbiz**, Didier accompagne les entrepreneur(e)s dans le développement de leur entreprise et de leur écosystème professionnel.
Formateur et auteur, il intervient notamment sur le réseau, la posture entrepreneuriale, les interactions humaines dans le développement des activités.

# ACADEMIE
## Lookmonbiz

DES COMPÉTENCES
POUR ENTREPRENDRE ET GRANDIR

# CHOISSEZ – RESERVEZ - FORMEZ VOUS

Les formations de l'Académie Lookmonbiz sont proposées en présentiel ou à distance, selon les programmes.

Chaque fiche du catalogue précise la durée, la modalité et le tarif correspondant à la formation.

## 3 TARIFS SIMPLES

**Ces tarifs sont exclusivement réservés aux membres Lookmonbiz**

| TARIF A | TARIF B | TARIF C |
|---|---|---|
| 105 € | 210 € | 295 € |
| H.T. | H.T. | H.T. |

## COMMENT S'INSCRIRE ?

1. Retrouvez les formations et les prochaines dates directement sur le site Lookmonbiz.
2. Choisissez votre formation et effectuez votre réservation en ligne.
3. Une fois votre inscription enregistrée, Lookmonbiz vous adresse les informations nécessaires à votre participation : lien de paiement, confirmation, convocation et informations pratiques.

https://lookmonbiz.club/academie

## FINANCEMENT

Les formations de l'Académie Lookmonbiz sont proposées hors dispositifs de financement de la formation professionnelle. Chaque participant(e) finance directement sa formation sur ses fonds propres.

## UNE QUESTION ?

L'équipe Lookmonbiz est à votre disposition pour vous aider à choisir la formation la plus adaptée à votre besoin.

ACADEMIE
Lookmonbiz
DES COMPÉTENCES POUR ENTREPRENDRE ET GRANDIR

# SOMMAIRE


## CONSTRUIRE & PILOTER

Prendre les bonnes décisions et structurer son développement.

1 Avez-vous vraiment une bonne raison d'être entrepreneur(e) ?

2 **Décider au bon moment : l'art du pilotage entrepreneurial**

3 **Faire de ChatGpt votre meilleur collaborateur**

## DEVELOPPER SON BUSINESS

4 **Trouver votre méthode de prospection**

5 **La prospection augmentée par l'I.A.**

Prospecter, utiliser les bons outils et créer de nouvelles opportunités.

## RESEAU & ECOSYSTEME

Créer des relations utiles et prendre progressivement sa place.

6 **Devenez incontournable dans votre écosystème**

7 **Faîtes de chaque rencontre une opportunité**

8 **Transformer une soirée réseau en opportunités concrètes**

## COMMUNIQUER & PRENDRE SA PLACE

S'exprimer, convaincre et gagner en impact..

9 **Prenez votre place naturellement**

10 **Ne laissez plus personne décrocher de votre discours**

11 **Ne soyez plus à court de mots**

12 **Comprenez les autres avant qu'ils ne vous échappent**

13 **Présentez vous pour qu'on se souvienne de vous**

## IMAGE & VISIBILITE

14 **Faire de son image son premier argument de vente**

15 **Faites de votre lancement un événement**

Faire de son image et de sa présence des leviers de crédibilité.

## TRANSMETTRE SON EXPERTISE

16 **Faites grandir les autres grâce à votre expérience**

Transformer son expérience en savoir utile aux autres.


DÉCOUVREZ LE CATALOGUE DES FORMATIONS
et choisissez celle qui répond à vos enjeux du moment.

# ACADEMIE
Lookmonbiz

CONSTRUIRE & PILOTER 1

# Avez-vous vraiment une bonne raison d'être entrepreneur(e) ?

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 2 *½ journée Tarif membre B

Modalité Distanciel

## CLARIFIER SA RAISON D'ÊTRE

Prendre du recul sur son entreprise pour mieux comprendre ce que l'on construit, pourquoi on le construit et dans quelle direction on veut aller. Être entrepreneur(e), ce n'est pas seulement avoir une offre, des clients et un chiffre d'affaires. C'est aussi savoir ce que l'on veut apporter, ce qui nous différencie et quelle entreprise nous voulons réellement construire.

Cette formation vous amène à questionner les fondamentaux de votre projet pour retrouver de la cohérence entre votre activité, vos valeurs, vos ambitions et votre vision.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou porteur(se) de projet et vous ressentez le besoin de prendre de la hauteur sur votre activité.
- Vous voulez vérifier que vos choix sont cohérents, mieux comprendre ce qui fait votre différence et poser des bases suffisamment solides pour poursuivre votre développement.

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- La raison d'être de votre entreprise
- L'utilité réelle de votre activité
- Vos valeurs et la manière dont elles se traduisent concrètement
- Votre offre et sa cohérence avec votre projet
- Votre rapport à la valeur et à l'argent
- L'importance de votre écosystème dans la réussite de votre entreprise
- Votre vision et la direction que vous souhaitez donner à votre entreprise
- Ce qui vous différencie réellement de vos concurrents

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une lecture plus claire de votre entreprise, de ce qui fait sa force et des sujets sur lesquels vous devez encore travailler.

L'objectif : savoir où vous allez avant de chercher à aller plus vite.

« Piloter son entreprise ce n'est pas tout faire. C'est savoir ce qu'il faut faire maintenant »

Franck Nicolaieff
Formateur

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●● | ●●● | ●●○ | ●○○ | ●●○ |

ACADEMIE
Lookmonbiz

CONSTRUIRE & PILOTER 2

# Décider au bon moment : l'art du pilotage entrepreneurial

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée ½ journée

Tarif membre A

Modalité Distanciel

## PILOTER SON ENTREPRISE EN FONCTION DE SON STADE DE DÉVELOPPEMENT

Prendre du recul pour comprendre où en est réellement son entreprise, identifier ses priorités et concentrer son énergie au bon endroit. Dans la vie d'une entreprise, tout ne doit pas être fait en même temps. Selon son stade de développement, certaines actions sont prioritaires tandis que d'autres peuvent attendre.

Cette formation vous aide à mieux lire la situation de votre entreprise, à comprendre les différentes étapes de son développement et à éviter de disperser votre temps, votre énergie et vos moyens sur des actions qui ne sont pas encore prioritaires.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e) ou dirigeant(e) et vous avez parfois l'impression de devoir tout faire en même temps : prospecter, communiquer, développer votre réseau, investir, structurer, recruter…
- Vous souhaitez prendre du recul, mieux hiérarchiser vos priorités et prendre des décisions plus cohérentes avec la situation réelle de votre entreprise.

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Les différentes étapes du développement d'une entreprise
- L'identification du stade auquel se trouve votre activité
- Les priorités propres à chaque étape
- Les décisions à prendre… et celles qui peuvent attendre
- L'utilisation de votre temps, de votre énergie et de vos ressources
- L'identification des actions réellement utiles à votre développement
- La prise de recul face aux sollicitations et aux opportunités
- La définition de vos prochaines priorités

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une meilleure lecture de la situation de votre entreprise et une vision plus claire des actions à privilégier maintenant.

L'objectif : arrêter de vouloir tout faire et concentrer vos efforts là où ils auront le plus d'impact.

« Piloter son entreprise, ce n'est pas tout faire. C'est savoir ce qu'il faut faire maintenant. »

Florence Fouéré
Formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●● | ●●● | ●○○ | ●○○ | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

CONSTRUIRE & PILOTER 3

# Faire de ChatGpt votre meilleur collaborateur

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée ½ journée

Tarif membre A

Modalité Distanciel

## LES FONDAMENTAUX DE CHATGPT POUR LES ENTREPRENEUR(E)S

Apprenez à utiliser ChatGPT comme un véritable outil de travail pour gagner du temps, développer vos idées et être plus efficace au quotidien

Cette formation vous permet d'en maîtriser les fondamentaux, de mieux dialoguer avec l'outil et surtout de l'intégrer concrètement dans votre quotidien d'entrepreneur(e), de manière simple, pertinente et autonome.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e) ou dirigeant(e) et vous utilisez encore peu ChatGPT, ou vous avez déjà commencé à l'utiliser mais vous avez le sentiment de ne pas exploiter réellement ses possibilités.
- Vous souhaitez comprendre comment mieux formuler vos demandes, obtenir des réponses plus pertinentes et identifier les tâches sur lesquelles l'IA peut véritablement vous faire gagner du temps.

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Comprendre ce qu'est ChatGPT et ce qu'il peut réellement faire
- Identifier ses possibilités mais aussi ses limites
- Apprendre à dialoguer efficacement avec l'IA
- Construire des prompts plus précis et plus efficaces
- Contextualiser pour obtenir de meilleures réponses
- Utiliser ChatGPT pour réfléchir, structurer et développer ses idées
- Créer et améliorer ses contenus professionnels
- Gagner du temps sur certaines tâches du quotidien Identifier ce que l'on peut confier à l'IA… et ce que l'on doit garder

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une méthode simple pour utiliser ChatGPT de manière beaucoup plus efficace.

L'objectif : faire de ChatGPT un outil que vous savez réellement utiliser, et pas simplement une IA que vous interrogez de temps en temps.

« L'IA ne fera pas votre travail à votre place. Mais bien utilisée, elle peut vous aider à le faire beaucoup mieux. »

Didier Proriol
Formateur

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●○ | ●●○ | ●●○ | ●○○ | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

DÉVELOPPER SON BUSINESS 4

# Trouver votre méthode de prospection

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 2 *½ journée Tarif membre B

Modalité Distanciel

## CONSTRUIRE UNE PROSPECTION QUI VOUS RESSEMBLE ET QUE VOUS AUREZ RÉELLEMENT ENVIE D'APPLIQUER

Prospecter ne signifie pas forcément téléphoner à des inconnus toute la journée ou appliquer une méthode commerciale qui ne vous ressemble pas. Il existe de nombreuses façons de trouver de nouveaux clients. L'enjeu est de comprendre qui vous souhaitez toucher, quelle valeur vous pouvez lui apporter et quels canaux sont les plus adaptés à votre profil et à votre activité.

Cette formation vous permet de construire progressivement votre propre démarche de prospection, depuis la définition de votre cible jusqu'au suivi de vos actions commerciales.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou indépendant(e) et vous savez que vous devez prospecter mais vous ne savez pas toujours par où commencer ni quelle méthode adopter.
- Vous manquez de régularité, certains modes de prospection vous mettent mal à l'aise ou vous avez testé plusieurs approches sans parvenir à construire une démarche commerciale qui vous corresponde vraiment.

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Identifier vos freins et vos croyances autour de la prospection
- Clarifier votre cible et votre proposition de valeur
- Constituer et organiser une base de prospects
- Comprendre les différentes approches inbound et outbound
- Identifier les canaux de prospection possibles
- Choisir 2 à 3 canaux prioritaires
- Construire un discours commercial clair et travailler votre pitch
- Apprendre à qualifier un contact
- Traiter les objections grâce à la méthode AIR
- Organiser le suivi de vos prospects
- Installer une discipline commerciale régulière
- Définir des indicateurs simples pour piloter votre prospection

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une démarche commerciale plus structurée, des canaux de prospection choisis en fonction de votre profil et une méthode que vous pourrez réellement intégrer au quotidien.

L'objectif : ne plus subir la prospection, mais trouver la manière de prospecter qui fonctionne pour vous.

« La meilleure méthode de prospection n'est pas celle que tout le monde utilise. C'est celle que vous serez capable d'utiliser régulièrement. »

Aurore du Marais
Formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●● | ●●○ | ●●○ | ●●○ | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

DÉVELOPPER SON BUSINESS 5

# La prospection augmentée par l'I.A.

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 1 journée

Tarif membre B

Modalité Distanciel

## CONSTRUIRE UN SYSTÈME DE PROSPECTION QUI TOURNE SANS VOUS

Prospecter ne signifie pas forcément téléphoner à des inconnus toute la journée ou appliquer une méthode commerciale qui ne vous ressemble pas.

Il existe de nombreuses façons de trouver de nouveaux clients. L'enjeu est de comprendre qui vous souhaitez toucher, quelle valeur vous pouvez lui apporter et quels canaux sont les plus adaptés à votre profil et à votre activité. Cette formation vous permet de construire progressivement votre propre démarche de prospection, depuis la définition de votre cible jusqu'au suivi de vos actions commerciales.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous avez déjà structuré votre démarche commerciale et souhaitez maintenant utiliser l'IA pour aller plus vite, mieux cibler et automatiser certaines tâches.
- Vous utilisez déjà quelques outils d'Intelligence Artificielle mais sans véritable méthode, ou vous souhaitez comprendre comment les intégrer concrètement dans votre prospection.
- **Cette formation constitue le niveau 2 et nécessite d'avoir suivi la formation Niveau 1.**

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Identifier les outils IA pertinents pour votre développement commercial
- Comprendre les usages des IA génératives
- Utiliser l'IA pour affiner votre profil client idéal
- Rechercher des prospects sur LinkedIn et l'IA
- Qualifier rapidement une entreprise grâce à un prompt structuré et adapté à votre métier
- Construire et enrichir des fiches prospects qualifiées - Rédiger des accroches, emails de premier contact et scripts d'appel
- Personnaliser vos messages sans perdre votre propre voix
- Tester différentes approches
- Mettre en place des automatisations simples
- Identifier les automatisations qui peuvent
- réellement vous faire gagner du temps
- Produire des contenus capables d'attirer vos prospects dans une logique inbound

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une meilleure maîtrise des outils d'IA appliqués à la prospection et une vision concrète de la manière dont ils peuvent s'intégrer à votre organisation

L'objectif : utiliser l'IA comme un véritable assistant commercial pour gagner en efficacité sans perdre ce qui fait votre différence.

« L'IA ne prospecte pas à votre place. Elle vous aide à prospecter mieux, plus vite et avec davantage de méthode »

Aurore du Marais
Formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●○ | ●●○ | ●●● | ●●○ | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

RÉSEAU & ECOSYSTÈME 6

# Devenez incontournable dans votre écosystème

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 1 journée

Tarif membre C

Modalité Présentiel

## DÉVELOPPER SON ÉCOSYSTÈME PROFESSIONNEL

Structurer, activer et faire vivre son réseau professionnel pour rendre son activité plus visible, plus crédible et progressivement incontournable sur son territoire. Développer son réseau ne consiste pas simplement à multiplier les contacts ou à participer à des événements. Il s'agit de comprendre qui compose son écosystème, quelle place on souhaite y prendre et comment créer des relations qui ont de la valeur dans la durée.

Cette formation vous permet de passer d'un réseau parfois construit au hasard des rencontres à une véritable stratégie relationnelle, avec des objectifs, une cartographie de votre environnement et des actions concrètes.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou indépendant(e) et vous souhaitez faire de votre environnement professionnel un véritable levier de développement.
- Vous avez déjà des contacts mais vous ne savez pas toujours comment les activer, vous souhaitez mieux comprendre votre écosystème local ou vous voulez devenir progressivement plus visible, identifiable et recommandable sur votre territoire.

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Comprendre pourquoi le réseau est une véritable compétence stratégique
- Définir un objectif réseau clair et mesurable
- Diagnostiquer et cartographier votre réseau
- Identifier les acteurs clés et les opportunités de votre écosystème local
- Adopter une posture relationnelle positive
- Comprendre l'impact de l'énergie que vous transmettez aux autres
- Identifier et exprimer ce qui fait réellement votre différence
- Devenir mémorable et plus facilement recommandable
- Apprendre à créer des mises en relation utiles et qualitatives
- Développer votre rôle de connecteur(trice) dans votre écosystème
- Construire votre plan d'action réseau à 90 jours

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une vision plus claire de votre écosystème, une meilleure compréhension de votre posture relationnelle

L'objectif : ne plus simplement avoir un réseau, mais apprendre à prendre une vraie place dans son écosystème.

« Un réseau ne se ne mesure pas au nombre de personnes que vous connaissez, mais à la place que vous occupez dans votre écosystème »

Didier Proriol
Formateur

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●○ | ●●● | ●●● | ●●● | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

RÉSEAU & ECOSYSTÈME 6

# Faîtes de chaque rencontre une opportunité

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée ½ journée

Tarif membre A

Modalité Distanciel

## DÉVELOPPER SON BUSINESS EN RESTANT OUVERT AUX RENCONTRES DU QUOTIDIEN

Apprendre à créer naturellement des opportunités autour de soi, dans sa vie professionnelle comme personnelle, sans transformer chaque rencontre en démarche commerciale.

Les opportunités ne naissent pas uniquement dans les soirées réseau. Un événement, une association, un repas, une réunion de famille, un voisin ou une conversation imprévue peuvent parfois créer des connexions inattendues. Encore faut-il être présent(e), curieux(se), ouvert(e) et attentif(ve) aux autres.

Cette formation propose de changer notre regard sur la rencontre : savoir parler naturellement de ce qui nous passionne, écouter réellement les autres, créer des connexions et accepter les occasions de rencontre sans chercher à savoir immédiatement ce qu'elles vont nous rapporter.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou indépendant(e) et vous souhaitez développer votre réseau plus naturellement.
- Vous avez parfois tendance à séparer complètement vie personnelle et vie professionnelle, à refuser certaines invitations faute d'intérêt apparent ou à passer à côté de rencontres qui auraient pu ouvrir de nouvelles possibilités.

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Changer votre regard sur ce qu'est une opportunité
- Développer le réflexe du Grand OUI : regarder avant de refuser
- Identifier les occasions de rencontres
- Parler naturellement de votre activité et transmettre votre passion
- Écouter réellement les autres pour identifier besoins, compétences et connexions
- Savoir être intéressant(e) sans chercher immédiatement à vendre
- Développer votre curiosité et votre ouverture
- Être plus actif(ve) dans les événements et rencontres professionnelles
- Créer et entretenir des relations sans rechercher un bénéfice immédiat
- Faire progressivement de votre environnement un véritable écosystème professionnel

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une nouvelle manière d'aborder les rencontres et des réflexes simples pour créer davantage de liens.

L'objectif : ne pas chercher à faire du business partout, mais apprendre à créer des relations partout.

« Une rencontre ne crée pas toujours une opportunité. Mais sans rencontre, l'opportunité n'existera jamais »

Didier Proriol, formateur

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●○○ | ○●● | ●●● | ●●● | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

RÉSEAU & ECOSYSTÈME 8

# Transformer une soirée réseau en opportunités concrètes

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 1 journée

Tarif membre B

Modalité Distanciel

## FAITES DE VOS ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS DE VÉRITABLES ACCÉLÉRATEURS DE DÉVELOPPEMENT

Participer à un événement ne suffit pas. Encore faut-il savoir pourquoi vous y allez, qui vous souhaitez rencontrer et surtout ce que vous allez faire après. Une salle pleine, des échanges intéressants, quelques cartes distribuées… et parfois aucun retour concret.

Cette formation vous apprend à aborder vos événements réseau avec davantage de méthode : préparer votre participation, définir vos objectifs, engager des conversations utiles et organiser efficacement l'après-événement

Il ne s'agit pas d'être plus extraverti(e) ou plus commercial(e). Il s'agit de savoir transformer un moment de rencontre en véritable outil de développement.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou indépendant(e) et vous participez régulièrement à des événements professionnels sans toujours obtenir les résultats espérés.
- Vous souhaitez mieux préparer vos rencontres, être plus à l'aise dans votre approche et surtout transformer davantage de contacts en relations et en opportunités concrètes.

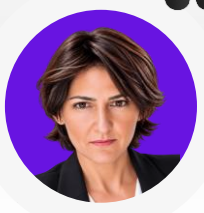
## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Définir un objectif clair avant chaque événement
  Préparer stratégiquement votre participation
- Identifier les personnes que vous souhaitez rencontrer
- Travailler votre angle d'approche
- Engager des conversations utiles
  Positionner naturellement votre activité dans l'échange
- Expérimenter différentes situations grâce à des simulations terrain
- Préparer l'après-événement
- Construire une méthode de suivi
- Structurer vos relances pour transformer les échanges en opportunités

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une méthode structurée pour aborder vos événements professionnels avec une intention claire

L'objectif : ne plus simplement participer à un événement réseau, mais apprendre à l'utiliser comme un véritable levier de développement.



**« Un événement réseau n'est pas simplement un moment de rencontre. Bien préparé et bien suivi, il devient un outil stratégique »**

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●○○ | ●●○ | ●●● | ●●● | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

COMMUNIQUER & PRENDRE SA PLACE

9

# Prenez votre place naturellement

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée ½ journée

Tarif membre A

Modalité Distanciel

## OSER PRENDRE LA PAROLE

Gagner en aisance pour prendre la parole avec plus d'assurance, sans chercher à devenir quelqu'un d'autre. Avant même vos premiers mots, votre posture, votre regard, votre voix et votre énergie transmettent déjà un message.

Cette formation s'adresse aux entrepreneur(e)s qui souhaitent être plus à l'aise lorsqu'ils prennent la parole en petit comité : réunions de réseau, rendez-vous clients, présentations de leur activité ou échanges professionnels. L'objectif n'est pas de travailler le contenu de votre discours, mais la manière dont vous l'incarnez. À travers des exercices et des mises en situation, vous apprendrez à mieux gérer votre stress, votre posture, votre voix et votre présence.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e) ou dirigeant(e) et vous avez parfois tendance à rester en retrait alors que vous auriez quelque chose à apporter.
- Vous manquez d'assurance lorsque tous les regards se tournent vers vous, vous sentez le stress monter lorsque vous devez vous présenter ou vous aimeriez simplement prendre votre place plus naturellement dans vos échanges professionnels.

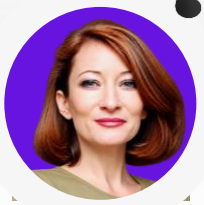
## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Votre communication non verbale
- Votre posture et votre manière d'occuper l'espace
- Le regard et la connexion avec vos
- interlocuteurs
- La gestion du stress avant et pendant une prise de parole
- Votre voix et la manière de mieux l'utiliser
- Votre présence face à un groupe
- La confiance et l'assurance que vous transmettez
- Des mises en situation issues de situations professionnelles concrètes

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Des techniques simples pour mieux maîtriser votre prise de parole et surtout davantage d'aisance pour les mettre en pratique dans votre quotidien pro.

L'objectif : ne plus attendre de se sentir totalement prêt(e) pour oser prendre sa place



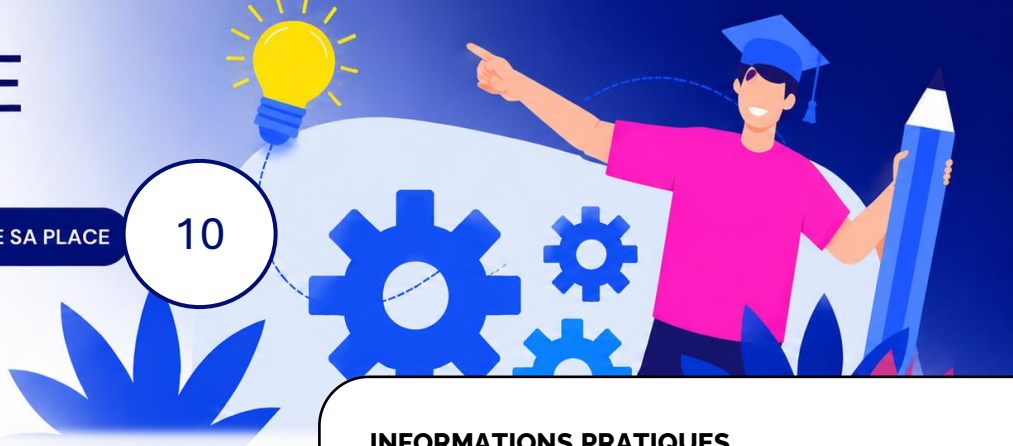
"Prendre sa place, ce n'est pas parler plus fort que les autres. C'est oser être entendu(e)."

Florence Fouéré
Formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●○○ | ●●● | ●●● | ●●○ | ●●○ |

ACADEMIE
Lookmonbiz

COMMUNIQUER & PRENDRE SA PLACE 10



# Ne laissez plus personne décrocher de votre discours

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 1 journée

Tarif membre B

Modalité Distanciel

## CAPTIVER SON ASSEMBLÉE

Construire des interventions vivantes, mémorables et engageantes pour capter l'attention de son public et renforcer son impact.

Animer un atelier ou une conférence, intervenir lors d'un événement ou représenter son entreprise devant un public demande bien davantage que de simples qualités d'orateur.

Cette formation vous permet de travailler la construction de votre intervention autant que la manière de la porter : préparation, posture, rythme, interaction avec le public et gestion des imprévus.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e) ou dirigeant(e) et vous êtes amené(e) à intervenir devant un groupe, animer un atelier, participer à une conférence ou représenter votre entreprise lors d'un événement.
- Vous souhaitez dépasser la simple prise de parole pour apprendre à maintenir l'attention de votre auditoire et donner davantage d'impact à vos interventions

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- La construction d'une intervention mémorable
- La préparation de votre prise de parole
- La manière de capter l'attention dès les premières minutes
- Votre posture face à une assemblée
- Le rythme de votre intervention
- L'interaction avec votre public
- La gestion du trac face à une audience importante
- La gestion des imprévus
- Le renforcement de votre crédibilité et de votre impact

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Des méthodes et des repères pour construire et porter une intervention plus vivante, plus engageante et plus mémorable.

L'objectif : ne plus seulement prendre la parole devant un public, mais réussir à garder son attention.

"Prendre la parole vous rend visible. Captiver votre public vous rend mémorable"

Florence Fouéré
Formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●○○ | ●●● | ●●● | ●●○ | ●●○ |

ACADEMIE
Lookmonbiz

COMMUNIQUER & PRENDRE SA PLACE 11

# Ne soyez plus jamais à court de mots

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 1 journée

Tarif membre B

Modalité Distanciel

## SAVOIR QUOI DIRE EN TOUTES CIRCONSTANCES

Ne plus avoir peur de prendre la parole, d'être questionné(e) ou contredit(e), simplement parce qu'on ne sait pas à l'avance ce que l'on va devoir répondre.

« Et s'il me pose une question à laquelle je ne sais pas répondre ? »
« Et si quelqu'un me contredit ? » « Et si je ne trouve pas mes mots ? »

Cette peur peut suffire à nous faire rester en retrait. Pourtant, savoir répondre n'est pas forcément une question de répartie ou d'extraversion. Ce sont aussi des réflexes et une méthode qui s'apprennent.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e) ou dirigeant(e) et vous n'osez pas toujours prendre la parole par peur de ce qui pourrait arriver ensuite.
- Vous redoutez les questions imprévues, les objections ou les personnes qui vous contredisent. Vous trouvez parfois la bonne réponse… mais cinq minutes trop tard.

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Comprendre ce qui nous bloque lorsqu'une question ou une objection arrive
- Ne plus confondre objection, désaccord et remise en cause personnelle
- Apprendre à prendre quelques secondes sans perdre en crédibilité
- Reformuler une question pour mieux comprendre ce qui est réellement demandé
- Questionner son interlocuteur plutôt que chercher immédiatement une réponse
- Construire une réponse à partir d'une méthode simple et reproductible
- Gagner du temps pour réfléchir tout en conservant la parole
- Identifier son terrain : ce que l'on connaît, ce que l'on maîtrise et ce que l'on peut défendre
- Savoir ramener naturellement une conversation vers ce terrain
- Accepter de dire « je ne sais pas » lorsque c'est la meilleure réponse
- Accueillir une objection sans se mettre immédiatement sur la défensive
- S'entraîner à répondre à des situations et objections imprévues

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une méthode et des réflexes pour aborder plus sereinement les questions, objections et conversations imprévues.

L'objectif : ne plus laisser la peur de la question suivante vous empêcher de prendre la parole maintenant.

« Vous n'avez pas besoin d'avoir réponse à tout. Vous avez besoin de savoir quoi faire quand vous n'avez pas la réponse »

Didier Proriol
Formateur

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●○○ | ●●● | ●●● | ●●● | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

COMMUNIQUER & PRENDRE SA PLACE 12

# Comprenez les autres avant qu'ils ne vous échappent

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 1 journée

Tarif membre B

Modalité Distanciel

## DÉCRYPTER LES AUTRES POUR MIEUX COMMUNIQUER

Comprendre ce qui se joue dans nos échanges pour adapter sa communication et construire des relations professionnelles plus efficaces.

Dans une relation professionnelle, nous ne communiquons pas tous de la même manière. Une remarque peut être parfaitement comprise par une personne et provoquer une réaction inattendue chez une autre.

Cette formation s'appuie sur les principaux concepts de l'Analyse Transactionnelle pour vous aider à mieux comprendre les mécanismes qui interviennent dans vos échanges avec vos clients, partenaires et collaborateurs..

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e), indépendant(e) ou manager et vous souhaitez mieux comprendre ce qui se joue dans vos relations professionnelles.
- Vous voulez prendre du recul sur certaines situations de communication, éviter les incompréhensions et développer des échanges plus fluides et plus efficaces.

## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Les principes fondamentaux de l'Analyse Transactionnelle
- Les mécanismes qui interviennent dans la communication
- Les trois États du Moi : Parent, Adulte, Enfant
- L'identification des différents modes de communication
- Les transactions complémentaires, croisées et cachées
- L'analyse de situations professionnelles concrètes
- L'adaptation de votre communication à votre interlocuteur
- Des jeux de rôle et mises en situation pour expérimenter différentes façons de communiquer

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une grille de lecture pour mieux comprendre certaines situations professionnelles et davantage de recul sur votre propre manière de communiquer.

L'objectif : mieux comprendre ce qui se joue dans une relation pour pouvoir adapter sa communication plutôt que subir l'échange.

« Mieux comprendre l'autre, c'est déjà commencer à mieux communiquer. »

Gaelle Epié
Formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●○ | ●●● | ●○○ | ●●● | ●●○ |

ACADEMIE
Lookmonbiz

COMMUNIQUER & PRENDRE SA PLACE 13

# Présentez vous pour qu'on se souvienne de vous

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 2 *½ journée Tarif membre B

Modalité Distanciel

## APPRENDRE À CRÉER UN PITCH IMPACTANT

Construire un pitch clair, structuré et convaincant pour capter rapidement l'attention et donner envie à son interlocuteur d'aller plus loin.

Un bon pitch ne consiste pas simplement à expliquer ce que vous faites. En quelques minutes, vous devez réussir à capter l'attention, faire comprendre votre valeur et donner envie de poursuivre l'échange.

Cette formation vous apprend à structurer votre message grâce à une méthode précise, à identifier ce qui fait votre force et à adapter votre pitch aux différentes situations professionnelles.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou indépendant(e) et vous avez parfois du mal à présenter clairement votre activité en quelques minutes.
- Vous souhaitez être plus convaincant(e), mieux mettre en valeur ce qui vous différencie et disposer d'un pitch que vous pouvez adapter selon votre interlocuteur et le contexte.

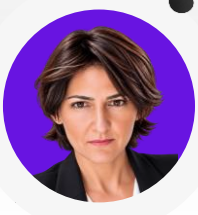
## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Capter l'attention dès les premières secondes
- Comprendre le rôle des trois cerveaux : reptilien, limbique et néocortex
- Identifier et mettre en avant vos forces et vos valeurs
- Clarifier votre message pour aller à l'essentiel
- Adapter votre pitch aux différents contextes et interlocuteurs
- Développer votre aisance dans la présentation orale
- Tester votre pitch lors de mises en situation
- Analyser vos prises de parole et bénéficier de
- feedbacks
- Affiner progressivement votre pitch pour le rendre plus impactant

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une grille de lecture pour mieux comprendre certaines situations professionnelles et davantage de recul sur votre propre manière de communiquer.

L'objectif : mieux comprendre ce qui se joue dans une relation pour pouvoir adapter sa communication plutôt que subir l'échange.



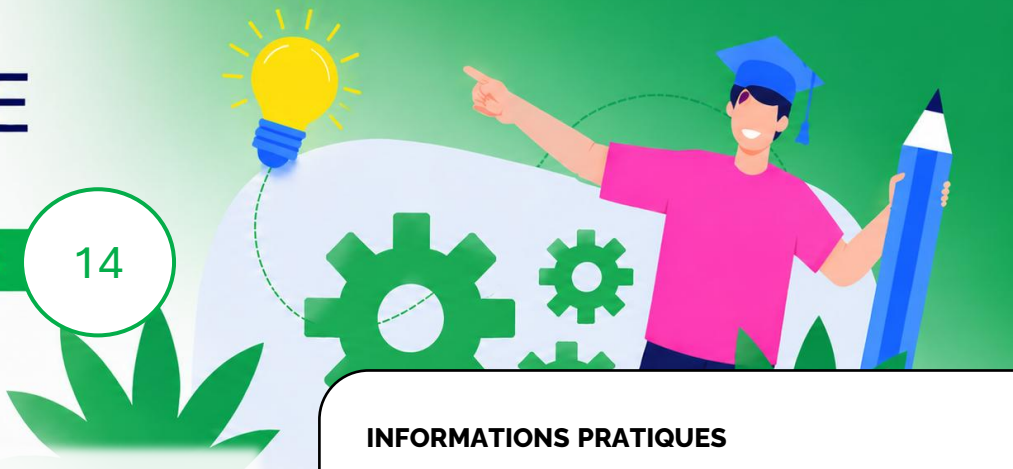
« Un bon pitch ne dit pas tout. Il dit suffisamment pour donner envie d'en savoir plus »

Gaelle Epié
Formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●○ | ●●● | ●●● | ●●● | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

IMAGE & VISIBILITÉ 14



# Faire de son image son premier argument de vente

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée ½ journée Tarif membre A

Modalité Distanciel

## CONSTRUIRE UNE IMAGE PROFESSIONNELLE COHÉRENTE AVEC CE QUE L'ON VEUT TRANSMETTRE

Avant même de parler de votre offre, votre image dit déjà quelque chose de vous. Autant faire en sorte qu'elle dise la bonne chose.

Dans un environnement professionnel, nous sommes observé(e)s avant même d'avoir eu le temps de nous présenter. Notre tenue, notre posture, notre attitude, notre manière de nous exprimer participent immédiatement à la perception que les autres ont de nous.

Il ne s'agit pas de jouer un rôle ou de devenir quelqu'un d'autre. Cette formation vous aide à faire de votre image un véritable prolongement de votre positionnement, en restant cohérent(e) avec votre personnalité, votre activité et les personnes auxquelles vous vous adressez.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e) ou dirigeant(e) et vous souhaitez mieux maîtriser l'image que vous renvoyez dans votre environnement professionnel.
- Vous voulez gagner en cohérence, en assurance et en crédibilité, sans vous enfermer dans des codes qui ne vous ressemblent pas.

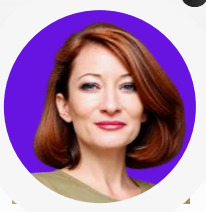
## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Ce que votre image dit de vous avant même que vous ne parliez
- L'écart entre l'image que vous pensez renvoyer et celle réellement perçue
- Les codes de votre environnement professionnel et de votre clientèle
- La cohérence entre votre image, votre personnalité et votre positionnement
- La tenue et les choix vestimentaires selon les situations
- La posture, l'attitude et la communication non verbale
- Les détails qui renforcent ou fragilisent votre crédibilité
- La construction d'une image professionnelle qui vous ressemble

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une meilleure compréhension de l'image que vous renvoyez et des ajustements concrets pour la rendre plus cohérente avec votre positionnement pro.

L'objectif : ne pas subir son image, mais apprendre à en faire un véritable atout.



« Votre image parle avant vous. Faites en sorte qu'elle raconte déjà la bonne histoire »

Florence Fouéré
Formatrice

**Construire des bases solides** ●●○

**Renforcer sa crédibilité** ●●●

**Accélérer sa visibilité** ●●●

**Créer des relations** ●●○

**Développer son business** ●●○

ACADEMIE
Lookmonbiz

IMAGE & VISIBILITÉ 15

# Faites de votre lancement un événement

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée ½ journée

Tarif membre A

Modalité Distanciel

## APPRENDRE À CRÉER SON ÉVÉNEMENT DE LANCEMENT

Concevoir un événement qui ne se contente pas de célébrer le lancement de votre entreprise, mais qui contribue réellement à la faire connaître et à développer votre activité.

Lancer son entreprise est une occasion unique de créer de la visibilité, provoquer des rencontres et faire parler de son activité. Inauguration, événement de lancement, rencontre professionnelle, événement en ligne… le format dépend de votre activité et surtout de ce que vous souhaitez obtenir.

Cette formation vous apprend à construire votre événement autour d'objectifs précis : qui voulez-vous toucher, pourquoi souhaitez-vous les réunir et quelles retombées attendez-vous ?

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou porteur(se) de projet et vous préparez le lancement de votre entreprise, d'un nouveau lieu, d'une nouvelle offre ou d'une nouvelle activité.
- Vous souhaitez organiser un événement mais vous ne savez pas encore quel format choisir, qui inviter, comment communiquer ou surtout comment en faire un véritable outil au service de votre développement.

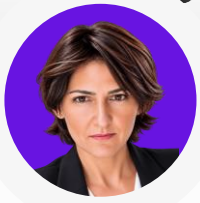
## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Définir les objectifs de votre événement
- Identifier les publics que vous souhaitez toucher
- Choisir le bon format : inauguration, lancement, rencontre, présentiel ou en ligne
- Choisir un lieu, une date et un horaire adaptés
- Dimensionner votre événement en fonction de vos objectifs
- Organiser les principaux aspects logistiques
- Construire votre stratégie d'invitation
- Préparer la communication avant l'événement
- Déterminer la place des réseaux sociaux
- Identifier l'intérêt ou non de solliciter la presse
- Créer les conditions favorables aux rencontres pendant l'événement
- Prévoir les contenus, photos et prises de parole utiles
- Organiser l'après-événement pour prolonger son impact
- Mesurer les retombées obtenues par rapport aux objectifs fixés

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une méthode pour concevoir votre événement de lancement en partant de vos objectifs plutôt que de la seule organisation matérielle.

L'objectif : ne pas organiser un événement simplement pour marquer le lancement de votre entreprise, mais pour lui donner une véritable utilité stratégique.



« Un événement réussi ne se mesure pas seulement au nombre de personnes présentes, mais à ce qu'il déclenche pour votre entreprise »

Gaelle Epié , formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●○ | ●●● | ●●● | ●●● | ●●● |

ACADEMIE
Lookmonbiz

TRANSMETTRE SON EXPERTISE 14

# Faites grandir les autres grâce à votre expérience

**INFORMATIONS PRATIQUES**

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 1 journée

Tarif membre B

Modalité Distanciel

## DEVENIR FORMATEUR OCCASIONNEL

Transformer son expérience et son savoir-faire en une formation structurée, claire et utile pour ceux à qui vous souhaitez les transmettre.

Avoir de l'expérience dans son métier ne suffit pas toujours pour savoir la transmettre. Former demande de réussir à transformer ce que l'on sait et ce que l'on fait parfois instinctivement en un apprentissage compréhensible par les autres.

Cette formation vous donne les bases pour construire et animer une intervention pédagogique : définir ce que les participants doivent réellement apprendre, organiser une séquence, choisir les bonnes méthodes et adopter la bonne posture face à un groupe.

## CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e), indépendant(e) ou professionnel(le) expérimenté(e) et vous souhaitez transmettre ponctuellement votre expertise.
- Vous maîtrisez votre sujet mais vous avez besoin d'une méthode pour organiser vos connaissances, construire une formation et apprendre à les transmettre efficacement.

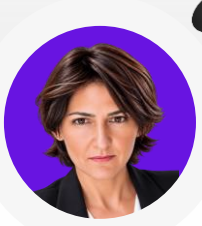
## VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

- Comprendre le rôle et la posture du/de la formateur(trice)
- Identifier les principes d'une formation efficace
- Transformer votre expertise en objectifs pédagogiques clairs
- Construire, organiser une séquence de formation
- Choisir des méthodes pédagogiques adaptées
- Concevoir une séquence à partir de votre propre expertise
- Apprendre à transmettre sans simplement « raconter ce que l'on sait »
- Animer une mini-séquence de formation
- Vous confronter à des mises en situation concrètes
- Analyser votre pratique grâce aux retours et au débriefing
  Identifier vos axes de progression
- Construire votre plan d'action individuel

## VOUS REPARTIREZ AVEC

Une méthode pour transformer votre expérience professionnelle en contenu pédagogique structuré et des repères concrets pour préparer et animer vos premières interventions.

L'objectif : ne plus seulement maîtriser son métier, mais apprendre à transmettre ce que l'on sait pour faire progresser les autres.



« Savoir faire est une expertise. Savoir le transmettre en est une autre »

Gaelle Epié
Formatrice

| Construire des bases solides | Renforcer sa crédibilité | Accélérer sa visibilité | Créer des relations | Développer son business |
|---|---|---|---|---|
| ●●● | ●●● | ●●○ | ●●○ | ●●● |

# ACADEMIE
## Lookmonbiz

DES COMPÉTENCES
POUR ENTREPRENDRE ET GRANDIR

# À VOUS DE JOUER

Vous avez découvert les formations de
**l'Académie Lookmonbiz.**

Il ne vous reste plus qu'à choisir celle qui correspond
à **votre besoin du moment.**

### RETROUVEZ TOUTES LES DATES

Consultez l'agenda de l'Académie
et réservez directement votre formation.

lookmonbiz.club/academie

Une fois votre réservation effectuée,
l'équipe Lookmonbiz vous transmettra
les éléments nécessaires à votre participation.

**NOUS ESPÉRONS VOUS RETROUVER TRÈS BIENTÔT**

# À L'ACADÉMIE LOOKMONBIZ.

Apprendre. Tester. Appliquer.