

Livret d'accueil



Business-Wise



HIGHLITE
Faites briller et rayonnez

Présentation HighLite

Méthode HighLite

Notre méthode repose sur une philosophie : **faire briller son interlocuteur pour rayonner soi-même.**

HighLite est un condensé des **meilleures méthodes de communication anglo-saxonnes**. Reposant sur une forte capacité d'écoute, d'analyse et de personnalisation, notre formation à vocation à vous faire exceller en entrepreneuriat.

Nos thématiques couvrent la communication à la fois physique et digitale et nous mettrons à votre disposition notre bibliothèque d'outils Lite* avec vidéos explicatives.

**outils digitaux gratuits ou très accessibles facilitant la création graphique, la prospection, le social selling, la création de site web/e-commerce et les tâches administratives.*

Une équipe d'experts à vos côtés



Expert LinkedIn & social selling

Julien Pibourret est diplômé d'un Master 2 en Marketing, s'est spécialisé dans les réseaux sociaux et en particulier LinkedIn.

Véritable expert, il est l'auteur du livre "*La boîte à outils de LinkedIn*" (Ed. Dunot) et intervient en tant que conférencier dans des écoles digitales.

Social selling, vente à distance, Julien vous donnera les meilleurs conseils pour assurer votre personal et company branding sur la toile.



Expert vente & entrepreneuriat

Richard Rufenach est diplômé d'un Master 2 en Entrepreneuriat, Richard a 15 ans d'expérience dans le commerce.

Il a été Commercial en Angleterre dans le BTP puis a travaillé en France dans les industries de l'aménagement urbain et du fitness.

Expert en communication physique et digitale à travers sa chaîne Youtube (5000 abonnés), Richard vous rendra pertinent sur l'ensemble du cycle de vente.



Experte emplois commerciaux

Diplômée d'un **Master 2 en Développement commercial** et ancienne manager chez Fnac/Darty, Hasnia s'est par la suite spécialisée dans le **coaching professionnel**.

Formatrice titrée RNCP et certifiée DISC (style comportemental), Hasnia vous aidera à développer vos **soft skills** et à adopter la **bonne posture** en entretien.

Un objectif : que vous décrochiez le **job idéal** !

Accueil et accompagnement

● Accueil

- L'ensemble de nos formations se déroule par visioconférence (live). Un lien de connexion sera transmis par email aux candidats avant le démarrage de la session.
- Un “tour de table” sera fait lors de la première sessions afin que chacun puisse se présenter.

● Accompagnement

- L'ensemble du contenu étant diffusé par visioconférence, les participants auront une interaction directe avec le/la formateur/trice.
- A chaque fin de session, un temps d'échange sera systématiquement prévu afin que les participants puissent poser leurs questions.

Durée de formation et fréquence

- **Durée**

- La durée totale de la formation est de 14 heures. Le calendrier de la formation est défini d'un commun accord avec les participants.

- **Fréquence**

- L'Entreprise cliente et la société HighLite conviennent d'un commun accord de la fréquence des sessions de formation.

Contenu de la formation

● Thèmes

- La formation aborde les thèmes suivants :
 - Ciblage client et vente en visio
 - Prospection téléphonique et emailing
 - Générer du CA sur LinkedIn
 - Expert attitude
 - Vente de valeur
 - Social selling
 - Négociation
 - Ancrage

● Supports et interaction

- Le/la formateur/trice diffusera le contenu de formation via des supports (Google Sheet, Powerpoint) partagés à l'écran.
- La formation est diffusée par visioconférence (live) afin de permettre un maximum d'interaction avec le/la formateur/trice. Des exercices peuvent être transmis au participant en amont des sessions et corrigés au cours de la session suivante.

Outils Lite

Notre formation inclut un accès privé à notre sélection d'**outils Lite**. Il s'agit d'**applications et de sites web gratuits ou très accessibles** permettant :

- ★ la **création graphique** (flyers...)
- ★ la **prospection** (emailing...)
- ★ la **communication sur les réseaux sociaux**
- ★ la **création de site web / e-commerce**
- ★ **certaines tâches administratives** (modèles de factures, etc.)

Les participants auront un accès (mot de passe) à cette page privée du site internet pendant un an.



Ces outils sont accompagnés d'une vidéo explicative et sont régulièrement testés par l'équipe HighLite.

Réseaux sociaux

HighLite publie régulièrement du contenu éducatif sur **LinkedIn**, **Youtube** et sur le **blog** sur site web :



Outils d'auto-évaluation



Un outil d'auto-évaluation est également mis à votre disposition dans l'onglet "Outils Lite" du site internet :

(<https://www.highlite.coach/outils-lite.html>).

Il permet de tester ses connaissances après avoir suivi la formation commerciale "**Business-Wise**".

Suivi et évaluation

● Suivi

- Chaque nouvelle session débutera par un récapitulatif des points clés de la sessions précédente. Les candidats pourront poser d'éventuelles questions.
- Un temps d'échange se tiendra systématiquement en fin de parcours afin de passer en revue l'ensemble des points clés

● Evaluation

- Au cours de chaque session, le/la formateur/trice pose des questions permettant d'évaluer la compréhension du contenu
- Il/elle évalue sur une note de 5 le niveau de compréhension (5 étant la note la plus élevée)
- Un certificat sanctionnant la réussite de la formation sera transmis aux stagiaires ayant participé à au moins 80% de la durée de la formation.

Convocation et nom des référents

- **Convocation**

- La société HighLite définit avec les participants les dates des sessions de formation. Elle enverra un lien de connexion à la formation soit directement aux participants. La connexion est gratuite. La formation est diffusée par groupes de 10 personnes maximum.

- **Nom des référents pédagogiques**

- Hasnia Muman-Berkhli
- Richard Rufenach

- **Nom des référents administratifs**

- Hasnia Muman-Berkhli
- Richard Rufenach

Organigramme et rémunération

- **Organigramme**

Richard Rufenach
Président-Directeur et
formateur

**Hasnia
Muman-Berkhli**
Co-directrice et
formatrice

Julien Pibourret
Co-directeur et
formateur

- **Rémunération**

- Les heures de formation ne sont pas rémunérées. Les modules de formation se tenant en distanciel, il n'est pas prévu d'offre de restauration ni d'hébergement.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap

● Handicap moteur

- La formation étant diffusée par visioconférence, les personnes en situation de handicap moteur peuvent y avoir accès sans contrainte.

● Handicap visuel

- Le contenu de formation est diffusé en images et en audio. Les participants en situation de handicap visuel pourront suivre la formation grâce aux échanges verbaux.

● Handicap auditif

- Le contenu de formation est diffusé en images et en audio. Cependant, l'essentiel des informations est transmis par voie verbale. Les participants en situation de handicap auditif pourront suivre la formation mais le contenu sera par conséquent limité.

Contacts



Notre équipe se tient à votre disposition :

- Par téléphone : **06 24 85 87 57**
- Par email : **equipe@highlite.coach**
- Via notre site internet :
www.highlite.coach

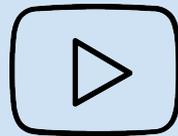
Merci de votre confiance



HighLite est un organisme de formation certifié **Qualiopi**.

Nos vidéos, podcasts et actualités

à suivre sur nos réseaux sociaux :



HighLite Officiel



Richard Rufenach
Hasnia Muman-Berkhli
Julien Pibourret



HIGHLITE
Faites briller et rayonnez

HighLite
SAS au capital de 3750€
Immatriculée au RCS Paris 909 739 203 00018
141 boulevard Murat - 75016 Paris
Tél : 06 24 85 87 57
Email : equipe@highlite.coach

Nous vous invitons également à consulter en ligne nos conditions générales de vente pour toute précision..