Programme : Slow Business : allier performance et bien-être, le nouveau défi des entrepreneurs.

Public visé : Professionnels libéraux des 4 secteurs d'activité

Pré-requis : Aucun prérequis

Durée et horaires : 1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

Modalité : Présentiel classe virtuelle

Formateur : Profil recherché Formateur en développement commercial

Objectifs de la formation :
Permettre aux entrepreneurs de repenser leur modèle et leur organisation pour concilier performance économique durable et bien-être au quotidien, dans une démarche de slow business.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les risques liés à la culture "hustle" (surmenage, burn-out, désalignement) et les signaux d'alerte dans leur propre activité.
- Définir un modèle de performance durable adapté à leur activité (chiffre, rythme, équilibre vie pro/vie perso).
- Mettre en place une organisation "slow" (priorisation, gestion du temps, limites) pour réduire la surcharge et le stress.
- Ajuster au moins une offre ou un process (marketing, relation client, production) pour le rendre plus soutenable et aligné.
- Formaliser un plan d'action slow business sur 30 jours avec 3 engagements concrets.

Contenus et déroulé de la journée

- Séquence 1 – Comprendre le slow business (9h00 – 10h45)
  - Tour de table, attentes, difficultés actuelles.
  - Limites du modèle "toujours plus vite" : stress, burn-out, perte de sens.

- Principes du slow business : redéfinition de la performance, durabilité, équilibre, sens.
    - Auto-diagnostic guidé du rythme actuel (temps de travail, récupération, sources de pression).
- Séquence 2 – Redéfinir la performance (11h00 – 12h30)
    - Notion de performance durable : mieux plutôt que plus.
    - Outil de priorisation (moins mais mieux, actions à forte valeur ajoutée).
    - Atelier : chaque participant identifie 3 actions à arrêter, réduire, renforcer dans son activité.
- Séquence 3 – Organisation slow et prévention du burn-out (13h30 – 15h15)
    - Organisation "slow" : blocs de travail profonds, rituels de pause, récupération, gestion de l'énergie.
    - Poser ses limites : apprendre à dire non, cadrer clients et partenaires.
    - Exercice : construction d'une semaine type idéale slow business.
- Séquence 4 – Offres, marketing et relation client alignés (15h30 – 16h30)
    - Du business "pressé" au business aligné : cohérence offres / rythme / valeurs.
    - Exemples d'offres et process plus soutenables (packs, abonnements, automatisation, contenus réutilisables).
    - Atelier : ajustement d'une offre ou d'un process pour réduire la charge et augmenter la qualité.
- Séquence 5 – Plan d'action et engagement (16h30 – 17h00)
    - Élaboration d'un contrat slow business sur 30 jours (3 engagements précis).
    - Partage en binômes, feedback, tour de table final.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques courts, illustrés par des exemples issus de l'entrepreneuriat et du « slowpreneuriat ».
- Ateliers pratiques, auto-diagnostics, exercices de réflexion individuelle et en sous-groupes.
- Études de cas, échanges d'expériences, co-développement entre participants.
- Construction progressive d'un plan d'action personnalisé, utilisable dès le lendemain.

Moyens et supports

- Supports
    - Diaporama.
    - Fiches d'auto-diagnostic (rythme de travail, priorités).

- Modèles de “semaine type” et de plan d’action 30 jours.
- Moyens techniques
  - Salle équipée.
  - Documents remis aux participants (format papier ou PDF).

Évaluation des acquis et de la satisfaction

- Avant la formation
  - Questionnaire rapide d’auto-positionnement sur le niveau de stress, la charge de travail et la connaissance du slow business.
- Pendant la formation
  - Exercices, mises en situation, restitution des ateliers pour vérifier la compréhension et la capacité à transférer les outils.
- Après la formation
  - Plan d’action individuel rempli et partagé en fin de journée.
  - Questionnaire de satisfaction à chaud (contenu, pédagogie, utilité, projet de mise en pratique).