



Elles@Meudon |

GROUPES BUSINESS

MAJ 27 OCTOBRE 2023

POUR FAIRE QUOI ?

PLUS DE RÉSEAU / PROSPECTS



PLUS DE VISIBILITÉ



PLUS DE BUSINESS





COMMENT CA MARCHE ?

1. Des groupes constitués d'environ **8 à 10 entrepreneures de métiers différents**
2. Des rencontres **mensuelles** d'environ 1h30 à 2h pour se booster sur son business
3. Des partages d'**ateliers**, d'**infos**, de **contacts** à chaque session pour augmenter ses opportunités professionnelles

5 BONNES RAISONS DE FAIRE PARTIE D'UN GROUPE

- Parce que vous n'y trouverez **pas de concurrence directe** sur votre métier (modulo les métiers de coaches et de Com sur-représentés)
- Parce que vous travaillerez dans **un cadre sécurisé, connu, bienveillant et professionnel**
- Parce que vous allez **nouer et développer des relations, travailler vos pitches et partager des contacts** pour élargir votre réseau et trouver vos futurs clients
- Parce que vous pourrez **imaginer, tester et construire** vos offres et **recevoir du feed back** constructif et bienveillant
- Parce que c'est chouette d'avoir un groupe de **soutien et d'entraide** dédié au Business



4 PILIERS FACTEURS DE SUCCÈS



LA LIBERTÉ

Nous n'avons pas choisi le statut d'entrepreneure par hasard !
La liberté est une des valeurs structurantes de l'entreprenariat

Toutefois quand nous décidons de s'inscrire à un Groupe Business, nous nous engageons dans une aventure collective en sachant où on met les pieds et au nom de quoi on le fait : NOTRE BUSINESS

Alors sentez-vous libre d'y entrer, d'y rester ou d'en sortir et respectez de votre mieux votre engagement vis-à-vis du groupe. Sentez-vous libre de changer de créneau si ça ne vous convient pas, de vous voir en dehors si le temps imparti des réunions est trop court, de faire des sous-groupes de travail,...

→ Emparez-vous et appropriez-vous cet espace du Groupe Business, c'est le vôtre !

LA CO-RESPONSABILITÉ

Chacune apporte un part et reçoit une part

Le groupe se vit harmonieusement, si et seulement si, ce deal est accepté & respecté

Vous êtes en co-responsabilité sur le bon fonctionnement de votre groupe,
de son animation et de la bienveillance qui y règne.

Ne vous reposez pas sur les « leaders naturels ».

C'est un bon exercice pour chacune de s'entraîner à animer.

Faites tourner les missions : animateur, time kipper, personne en charge de la logistique, ...

LE CHEMIN DE L'ENTREPRENEURE

Nous n'en sommes pas toute au même stade dans notre aventure entrepreneuriale...

Ca passe par la recherche de lien & connexions pour échapper à la solitude, au besoin de feed back et de cadrage dans ses réflexions, aux besoins de contacts concrets quand on crée sa structure juridique, expert-comptable, avocat, mise en sécurité RGPD...

Puis vient le temps du déploiement commercial : construction de son offre, de ses outils de com, de son pitch,..., besoin de soutien dans les moments de creux, de découragement,... puis quand on a une activité mature : on peut avoir besoin de se questionner, de se ré-energiser, de se recentrer, de créer des nouvelles offres...

→ Accueillez chacune là où elle en est

LE CADRE = UN RÉGULATEUR INTELLIGENT !

Un groupe ne peut pas fonctionner sans un minimum de règles

**Présence, ponctualité, écoute active, participation, bienveillance,
parole brève et confidentialité**

Ajoutez-y tous les éléments qui seront utiles au bon fonctionnement de votre groupe

et soyez-en co-responsable !

Inviter l'argent et les chiffres dans vos discussions !

« **Ce qui n'est pas nommé n'existe pas** », alors prenez l'habitude de parler chiffres : nombre de contacts, de visites, chiffre d'affaires, résultat, bénéfice, nombre de rendez-vous,...

Ce que vous voulez mais parlez chiffres !

Quelques suggestions :

- Individuellement : Mettre en place le rituel du chiffre : donner un chiffre à chaque séance, pour s'habituer à parler d'argent
- Collectivement : Quid de faire un KPI symbolique sur le montant de business que ça a généré par groupe et par an ?



BOITE À OUTILS



PROPOSITION DE DÉROULÉ

En préambule, définir une animatrice qui changera à chaque fois

1- SE RETROUVER ET SE METTRE EN LIEN +/- 15 min (tour de table)

1ère réunion

- Se présenter : Qui suis-je ? Mon activité ? Ce que je viens chercher chez Elles@Meudon ? Ce que j'attends des Groupes Business ?
- Ce que j'attends de la réunion ?

A partir de la 2^{ème} réunion

- Comment j'arrive à la réunion (d'un mot ou en 1 minute) ? Que s'est-il passé pour moi depuis la dernière fois ?
- Ce que j'attends de la réunion ?

2- DÉFINIR L'OBJECTIF DE LA RÉUNION ET SON LIVRABLE FINAL

+/- 15 min (*Leadé par l'animatrice et en co-responsabilité avec le groupe*)

Par exemple

Objectif : travailler son pitch

Livrable : Que chacune des participantes ait pu pitcher et qu'elle ait eu au moins 2-3 feedback

3- PHOSPHORER +/- 45 min

Séance de travail, d'échange et de réflexion en lien avec l'objectif

Etre attentif à ce que chaque participante s'exprime

4- CONCLURE +/- 15 min

- Avec quoi je repars de la réunion (selon le temps restant : en 1 mot ou en 1 min)
- Que vais-je mettre en place d'ici la prochaine réunion ? Parmi mes ressources/talents sur quoi puis-je m'appuyer ?

Valider la date de prochaine réunion et la thématique éventuellement

UN MODÈLE SIMPLE ET EFFICACE QUI A FAIT SES PREUVES !

En préambule, définir une animatrice qui changera à chaque fois

1 animatrice , 1 thématique, 1 atelier = 1 facture !

Par exemple :

- Tour de table « Actualité » - 30 min
- 1 atelier - 45 min (la personne qui anime l'atelier anime la réunion)
- Debriefing : ce que j'ai aimé, ce que tu aurais pu faire différemment - 30 min
- Avec quoi je pars : 1 mot - 15 min

Suggestions de thématiques

(à titre d'exemple, non exhaustif)

- **Ateliers** : Partager un atelier ou tester une nouvelle offre
- **Créer sa structure** : Démarches administratives, bancaires,...
- **Pitcher** : Comment je me présente, mon activité, mon offre ?
- **Communiquer** : Profil réseaux sociaux, site internet, support papier (carte de visite, flyer, plaquette,...), présentation PPT
- **Développer son activité** : Comment s'y prendre ? Réseaux ?
- **Préparer un événement calendaire ou propre à son activité** : Vœux, salons, réactiver son réseau à la rentrée,...
- **Partager des difficultés** : Baisse de motivation, d'activités, difficulté relationnelle avec un client, un prestataire,...
- **Sujets spécifiques** : Cas client, recherche de prestataires, chiffrer une offre,....

Best practise & facilitation

- **Au démarrage de votre groupe créer un groupe whats'app** : Permet d'avoir un **canal privilégié** pour vos échanges. N'hésitez pas à le faire vivre en donnant des petites nouvelles, partageant des phrases, visuels, informations inspirantes et utiles
- Définissez en début d'année les dates de vos réunions afin de les **sanctuariser dans vos agendas**
- **Pour chaque réunion : définir une animatrice et un timer kipper**. Ces missions tourner à chaque fois.
- **Le groupe est en co-responsabilité au bon déroulement de la réunion** : pleine présence, parole brève pour que chacune puisse s'exprimer, avoir une participation pro-active, respecter la ponctualité
- **Importance de donner du feedback** : C'est proposer des suggestions constructives, qui visent à faire réagir et à inspirer des idées. Parler en « Je », avec bienveillance et non jugement. S'appuyer sur les observations, les faits.
- **Désigner 1 personne qui sera le relai « communication »** entre votre groupe et Julie Gallet. C'est par cette personne qui transiteront les informations. Julie Gallet envoie 1 fois par mois un mail à cette personne pour prendre des nouvelles et en donner. Un bon moyen de rester en contact.
- En cas de besoin particulier n'hésitez pas à prendre contact avec l'animatrice des Groupes Business :
Julie Gallet juliepouzetgallet@gmail.com – 06 82 29 81 39