



EBS Académie

Catalogue de formations professionnelles 2026-2027

*Développer les compétences des équipes,
managers et dirigeants*

Qualiopi
processus certifié 

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Actions de formation

www.ebsacademie.fr

SOMMAIRE

Introduction	03
L'essentiel sur nos formations	04
Formations Management	05
- Manager avec la méthode DISC	06
- Animer et motiver son équipe au quotidien	07
- Conduire des réunions et des entretiens efficaces	08
- Gérer les conflits et les tensions dans l'équipe	09
- Mener les entretiens annuels et professionnels	10
- QVT : performance durable	11
- Recruter et intégrer dans une petite structure	12
- Réussir sa prise de poste de manager	13
Formations Vente	14
- Construire une offre qui se vend	15
- Pitcher et convaincre : le prise de parole commerciale	16
- Prospector et trouver des clients	17
Réussir ses RDV et conclure ses ventes	18
Vendre avec la méthode DISC	19
Formations Pilotage	20
- Construire et suivre son tableau des bord	21
- Définir sa stratégie et son plan d'action	22
- Gérer son temps et ses priorités de dirigeant	23
- Initiation à l'IA dans son quotidien	24
- Piloter sa rentabilité et ses marges	25
Formations développement	26
- Confiance en soi et posture professionnelle	27
- Gérer son stress et son énergie	28
- Mieux se connaître avec le DISC	29
Formations Communication	30
- Construire sa stratégie de communication	31
- Créer son site internet avec WordPress	32
- Développer sa visibilité sur les réseaux sociaux	33
- Être visible un Google : SEO local & fiche établissement	34
- Utiliser CANVA efficacement	35
Formations Consultant et Formateur	36
- Devenir consultant en entreprise	37
- Devenir formateur	38
Information & Prises en charge OPCO	39
Plus encore...	40
Ils nous ont fait confiance	41



INTRODUCTION

EBS Académie : L'école des dirigeants sur le terrain

Entreprendre, manager, vendre, communiquer. Sur le papier, tout paraît simple. Sur le terrain, tout se complique.

C'est là qu'EBS Académie intervient. Pas de théorie interminable, pas de jargon, pas de concepts hors sol. Uniquement du concret, applicable dès le lendemain, pensé pour votre réalité de dirigeant.

Chaque formation part d'un problème que vous vivez vraiment, et vise un seul résultat : vous rendre plus fort, plus vite, pour de bon.

EBS Académie, c'est l'expertise de Yoan Baratay : dirigeant, formateur et business coach certifié, 15 ans à la tête d'entreprises et au contact des équipes.

Praticien PNL, spécialiste du management opérationnel et de la conduite du changement, il ne forme pas pour former. Il sécurise vos décisions, structure vos actions et fait grandir votre entreprise là où ça compte.

Autour de lui, une équipe de formateurs et d'experts reconnus, tous animés par la même exigence : des formations humaines, opérationnelles et taillées pour les TPE et PME d'aujourd'hui, et de demain.



L'ESSENTIEL

sur nos formations.



Un parcours simple

- RDV pré- formation 45 min
- Définition du programme minimum 15 jours avant formation
- Accès DRIVE participant 72h avant début formation
- Suivi post formation de 30 jours à 6 mois



On valide et on sécurise

- Des mises en pratique
- Des exercices sur le terrain
- Un questionnaire en fin de formation
- Un questionnaire à j+30
- Un coaching post formation



Un accès à tous

Nos formations sont accessibles aux personnes porteuses d'un handicap.



Nos tarifs sont disponibles sur nos supports et sur demande



Inscriptions sur RDV découverte via notre site internet ou par mail



- Au sein de l'entreprise
- Au sein de l'agence EBS
- Distanciel

EBS ACADÉMIE C'EST AUSSI DE LA FORMATION SUR MESURE

Une formation sur mesure, c'est un parcours construit à partir de votre contexte réel : objectifs, niveau de départ, process, contraintes et résultats attendus. On ne " transpose " pas un programme standard : on adapte le contenu, les cas pratiques, le rythme et les outils à votre activité.

1. **Audit 360° & analyse des process / résultats**
2. **Création du plan de formation & montée en compétence ciblée**
3. **Validation : format, dates & lieux**
4. **Formation : théorie + pratique (terrain)**
5. **Coaching post-formation (mise en application)**

”

Apprendre est l'outil le plus simple pour faire performer une entreprise.

NOS FORMATIONS MANAGEMENT



MANAGER AVEC LA MÉTHODE DISC



Vos collaborateurs ne réagissent pas tous de la même façon. Avec le DISC, comprenez ce qui motive chacun et adaptez votre management pour gagner en impact et en sérénité.

2 jours (14h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH

Prérequis :

Encadrer ou collaborer avec une équipe. Aucun prérequis théorique.

Les objectifs

- Identifier les 4 profils DISC et leurs moteurs
- Repérer son propre style de management
- Adapter sa communication à chaque collaborateur
- Limiter les tensions liées aux différences de personnalité

Le programme

1) Comprendre les 4 profils DISC

Les couleurs, leurs moteurs, leurs craintes et leur façon de communiquer.

2) Vous situer comme manager

Votre profil, vos réflexes, vos angles morts.

3) Adapter sa communication à chaque profil

Donner une consigne, recadrer, motiver selon le profil en face.

4) Composer et faire grandir son équipe

Répartir les rôles, gérer les tensions de styles, fédérer

Inter : 800€ HT

Intra : 1200€ HT

ANIMER ET MOTIVER SON ÉQUIPE AU QUOTIDIEN



Devenir manager ne s'improvise pas. En trois jours, posez des bases solides pour prendre votre poste avec légitimité, méthode et confiance.

2 jours (14h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Comprendre les leviers de motivation
- Mettre en place des rituels d'animation simples
- Fixer des objectifs et donner du feedback
- Entretenir l'engagement dans la durée

Le programme

- 1) Les leviers de la motivation
Reconnaissance, autonomie, sens : ce qui engage vraiment.
- 2) Les rituels d'équipe qui marchent
Réunions courtes, points individuels, célébration des réussites.
- 3) Fixer des objectifs et suivre
• Objectifs clairs, feedback régulier, ajustements.
- 4) Entretenir l'engagement dans la durée
Prévenir la démotivation, le désengagement et les départs.

Inter : 800€ HT

Intra : 1200€ HT

CONDUIRE DES RÉUNIONS ET DES ENTRETIENS EFFICACES



Trop de réunions, trop longues, pour pas grand-chose ? Apprenez à mener des réunions et des entretiens utiles, courts et qui débouchent sur des décisions.

2 jours (14h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Préparer efficacement réunions et entretiens
- Animer une réunion qui aboutit à des décisions
- Conduire un entretien individuel constructif
- Assurer un suivi qui engage

Le programme

- 1) Préparer pour ne pas perdre de temps
Objectif, ordre du jour, bons participants.
- 2) Animer une réunion qui décide
Cadrer, faire participer, conclure sur des actions.
- 3) Mener un entretien individuel
Feedback, recadrage, point de suivi : structurer l'échange.
- 4) Assurer le suivi
Compte rendu utile, décisions tracées, prochaines étapes.

Inter : 800€ HT

Intra : 1200€ HT

GÉRER LES CONFLITS ET LES TENSIONS DANS L'ÉQUIPE



Une tension qui traîne empoisonne toute une équipe. Apprenez à repérer, désamorcer et résoudre les conflits avant qu'ils ne dégénèrent.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Comprendre l'origine des conflits
- Désamorcer une tension à temps
- Conduire un entretien de résolution
- Prévenir les conflits récurrents

Le programme

- 1) Comprendre l'origine des conflits
Sources, signaux faibles, mécanismes d'escalade.
- 2) Désamorcer une tension
Communication, écoute, gestion des émotions.
- 3) Résoudre un conflit
Conduire un entretien de médiation, trouver une issue.
- 4) Prévenir
Règles d'équipe, cadre clair, climat de coopération.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

MENER LES ENTRETIENS ANNUELS ET PROFESSIONNELS



L'entretien annuel et l'entretien professionnel sont des obligations, mais surtout de vraies occasions de faire grandir vos collaborateurs. Apprenez à les mener avec méthode.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Distinguer entretien annuel et entretien professionnel
- Préparer ses entretiens
- Conduire un échange constructif
- Formaliser et suivre les engagements

Le programme

- 1) Comprendre le cadre
Différence entre entretien annuel et entretien professionnel, obligations légales.
- 2) Préparer l'entretien
Bilan, objectifs, support d'entretien.
- 3) Conduire l'échange
Écoute, feedback, co-construction des objectifs et du développement.
- 4) Formaliser et suivre
Compte rendu, plan de développement, suivi dans l'année

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

QVT : PERFORMANCE DURABLE



La qualité de vie au travail n'est pas un gadget : c'est un levier de performance. En une journée, repartez avec un plan d'actions concret, sans usine à gaz.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Comprendre les principes d'une démarche QVCT et ses impacts sur la performance
- Évaluer les besoins de son équipe
- Mettre en place des actions concrètes
- Mesurer et ajuster la QVCT en continu

Le programme

1) La QVCT : de quoi parle-t-on

Principes, leviers, erreurs classiques : les actions gadgets face à l'organisation du travail.

2) Diagnostic rapide des besoins de l'équipe

Attentes, irritants et causes : charge, horaires, coopération, clarté, sens. Outils simples : mini baromètre, entretien flash, atelier équipe.

3) Plan d'actions concret

10 actions à fort impact et faible complexité : règles d'équipe, rituels, priorisation, autonomie, communication, conciliation.

4) Mesurer, ajuster, ancrer

Indicateurs simples, boucle d'amélioration continue, prévention des signaux RPS.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

RECRUTER ET INTÉGRER DANS UNE PETITE STRUCTURE



Un mauvais recrutement coûte cher à une petite structure. Apprenez à recruter juste et à réussir l'intégration, même sans service RH.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Définir précisément son besoin
- Attirer et trier les candidatures
- Mener un entretien de recrutement
- Réussir l'intégration d'un nouveau collaborateur

Le programme

- 1) Définir le besoin
Fiche de poste, compétences clés, profil réaliste.
- 2) Sourcer et trier
Une annonce qui attire, un tri efficace des candidatures.
- 3) Mener l'entretien de recrutement
Questions utiles, évaluation, éviter les biais.
- 4) Réussir l'intégration
Un parcours d'intégration simple et efficace.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

RÉUSSIR SA PRISE DE POSTE DE MANAGER



Devenir manager ne s'improvise pas. En trois jours, posez des bases solides pour prendre votre poste avec légitimité, méthode et confiance.

3 jours (21h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Prendre ou venir de prendre une fonction d'encadrement.

Les objectifs

- Adopter la posture d'un manager
- Organiser le travail et déléguer
- Communiquer et fédérer son équipe
- Gérer les premières difficultés
- Bâtir son plan de prise de poste

Le programme

- 1) Passer de collaborateur à manager
Changer de posture, asseoir sa légitimité, fixer le cadre.
- 2) Organiser et déléguer
Prioriser, répartir, déléguer sans tout lâcher.
- 3) Communiquer et fédérer
Réunions, points individuels, feedback qui fait avancer
- 4) Gérer les premières difficultés
Résistances, tensions, erreurs : réagir sans se laisser déborder.
- 5) Construire son plan des 90 premiers jours
Objectifs, rituels, premières victoire

Inter : 1200€ HT

Intra : 1800€ HT

NOS FORMATIONS VENTE



CONSTRUIRE UNE OFFRE QUI SE VEND



Une offre claire se vend presque toute seule. Apprenez à structurer et formuler une offre qui donne envie et qui se distingue.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH
Salaarié

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Clarifier sa proposition de valeur
- Structurer une offre lisible
- Se différencier de la concurrence
- Présenter une offre qui convertit

Le programme

1) Clarifier sa proposition de valeur
Le problème que vous résolvez, et pour qui.

2) Structurer son offre
Contenu, niveaux, options, prix.

3) Se différencier
Ce qui vous distingue, vos preuves.

4) Présenter et formuler
Argumentaire, support, devis qui convertit

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

PITCHER & CONVAINCRE : LA PRISE DE PAROLE COMMERCIALE



Vous avez quelques minutes pour convaincre. Apprenez à pitcher votre activité ou votre offre avec clarté et conviction, en rendez-vous comme en réseau.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH
Salarié

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Construire un pitch clair et percutant
- L'adapter selon le contexte et la durée
- Gagner en aisance à l'oral
- Donner envie d'aller plus loin

Le programme

- 1) Construire un pitch clair
Message, structure, accroche, appel à l'action.
- 2) L'adapter au contexte
Pitch de 30 secondes, de 2 minutes, en rendez-vous.
- 3) Convaincre à l'oral
Voix, posture, regard, gestion du trac.
- 4) S'entraîner
Mises en situation et feedback.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

PROSPECTER ET TROUVER DES CLIENTS



Attendre que les clients viennent ne suffit pas. Construisez une démarche de prospection simple, régulière et efficace, sans vous transformer en commercial agressif.

2 jours (14h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Définir sa cible et son message
- Choisir les bons canaux de prospection
- Installer une routine régulière
- Obtenir des rendez-vous qualifiés

Le programme

- 1) Définir sa cible et son offre
Client idéal, proposition de valeur, message.
- 2) Choisir ses canaux
Téléphone, mail, réseaux, recommandation : ce qui marche pour vous.
- 3) Construire sa routine de prospection
Rythme, scripts, suivi, relances.
- 4) Transformer un contact en rendez-vous
Accroche, traitement des objections, prise de rendez-vous.

Inter : 800€ HT

Intra : 1200€ HT

RÉUSSIR SES RENDEZ-VOUS ET CONCLURE SES VENTES



Un bon rendez-vous se prépare et se mène. Maîtrisez chaque étape de l'entretien de vente, de la découverte du besoin jusqu'à la signature.

2 jours (14h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Préparer efficacement ses rendez-vous
- Découvrir le besoin réel du client
- Argumenter en valeur
- Traiter les objections et conclure

Le programme

- 1) Préparer son rendez-vous
Objectif, recherche, posture.
- 2) Découvrir le besoin
Questionnement, écoute active, reformulation.
- 3) Argumenter et convaincre
Argumentaire orienté bénéfices, preuves.
- 4) Traiter les objections et conclure
Objections, négociation, signature

Inter : 800€ HT

Intra : 1200€ HT

VENDRE AVEC LA MÉTHODE DISC



On ne vend pas de la même façon à tous les clients. Avec le DISC, identifiez le profil de votre interlocuteur et adaptez votre discours pour conclure plus souvent.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH
Salarié

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Identifier le profil DISC de son client
- Adapter son argumentaire
- Traiter les objections selon le profil
- Conclure plus efficacement

Le programme

1) Les 4 profils d'acheteurs
Reconnaître le profil en face et ses attentes.

2) Adapter son discours
Arguments, rythme et preuves selon le profil.

3) Traiter les objections
Répondre selon la personnalité du client.

4) Conclure
Amener la décision en respectant le profil.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

NOS FORMATIONS PILOTAGE



CONSTRUIRE ET SUIVRE SON TABLEAU DE BORD



On ne pilote bien que ce que l'on mesure. Construisez un tableau de bord simple qui vous donne, d'un coup d'œil, la santé de votre activité.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Choisir ses indicateurs clés
- Construire un tableau de bord simple
- Interpréter ses chiffres
- Décider à partir de son tableau de bord

Le programme

- 1) Choisir ses indicateurs
Les quelques chiffres qui comptent vraiment pour vous.
- 2) Construire son tableau de bord
Un outil simple, sur tableur, lisible.
- 3) Le lire et l'interpréter
Repérer les signaux, comprendre les écarts.
- 4) Décider et ajuster
Passer des chiffres à l'action.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

DÉFINIR SA STRATÉGIE ET SON PLAN D'ACTION



Avancer sans cap, c'est s'épuiser. Posez une stratégie claire et un plan d'action concret pour les douze prochains mois.

2 jours (14h) + 3mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Faire le point sur son activité
- Définir un cap clair
- Construire un plan d'action concret
- Piloter son exécution

Le programme

1) Faire le point
Forces, faiblesses, marché, opportunités.

2) Définir son cap
Vision, objectifs, priorités.

3) Construire son plan d'action
Actions, échéances, moyens.

4) Piloter l'exécution
Suivi, indicateurs, ajustements.

Inter : 800€ HT

Intra : 1200€ HT

GÉRER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS DE DIRIGEANT



Quand on dirige, tout semble urgent. Reprenez la main sur votre temps, vos priorités et votre énergie, pour avancer sur ce qui compte vraiment.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Distinguer l'urgent de l'important
- Organiser ses journées
- Déléguer et poser ses limites
- Préserver son énergie

Le programme

- 1) Identifier ses priorités
Distinguer l'urgent de l'important, viser l'essentiel.
- 2) Organiser ses journées
Planification, blocs de temps, gestion des imprévus.
- 3) Déléguer et dire non
Lâcher ce qui peut l'être, poser des limites.
- 4) Tenir dans la durée
Routines, énergie, éviter la surcharge.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

INITIATION À L'IA DANS SON QUOTIDIEN



L'IA fait gagner des heures à ceux qui savent s'en servir. En une journée, repartez avec des usages concrets, vos propres modèles de prompts et la confiance pour les utiliser dès le lendemain.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet.

Les objectifs

- Comprendre ce qu'est l'IA générative et ses usages en TPE et PME
- Formuler des demandes efficaces
- Gagner du temps sur ses tâches quotidiennes
- Adopter l'IA en confiance, en connaissant ses limites

Le programme

- 1) Comprendre l'IA générative sans jargon
Ce qu'elle sait faire, ses limites, et les pièges à éviter (confidentialité, erreurs).
- 2) Bien dialoguer avec une IA : le prompt qui change tout
Une méthode simple pour formuler vos demandes et obtenir des réponses vraiment utiles.
- 3) Vos cas d'usage au quotidien
Rédiger plus vite, résumer un document, préparer une réunion, trouver des idées.
- 4) Mettre en place vos premiers automatismes
Choisir 2 ou 3 tâches à confier à l'IA dès demain et créer vos modèles de prompts réutilisables.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

PILOTER SA RENTABILITÉ ET SES MARGES



Travailler beaucoup ne veut pas dire gagner sa vie. Apprenez à lire vos chiffres, comprendre vos marges et piloter votre rentabilité en confiance.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Diriger ou gérer une activité. Aucun prérequis comptable.

Les objectifs

- Lire et comprendre ses chiffres clés
- Calculer et améliorer sa marge
- Anticiper sa trésorerie
- Prendre des décisions à partir de ses chiffres

Le programme

- 1) Comprendre ses chiffres
Chiffre d'affaires, marges, charges, seuil de rentabilité, sans jargon.
- 2) Calculer et améliorer sa marge
Prix, coûts, rentabilité par produit ou service.
- 3) Piloter sa trésorerie
Encaissements, décaissements, anticiper les trous.
- 4) Décider à partir de ses chiffres
Investir, embaucher, ajuster ses prix.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

NOS FORMATIONS COMMUNICATION



CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION



Créez vos visuels vous-même, vite et bien. En une journée, maîtrisez Canva pour produire des supports professionnels sans graphiste.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Toute personne ayant l'envie de créer une stratégie de communication

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Clarifier ses objectifs et sa cible
- Définir un message clair
- Choisir les bons canaux
- Bâtir un plan de communication

Le programme

1) Clarifier ses objectifs et sa cible
À qui parler, et pour quoi.

2) Définir son message
Positionnement, ton, promesse.

3) Choisir ses canaux
Site, réseaux, emailing, terrain : le bon mix.

4) Planifier
Un plan de communication réaliste sur l'année.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

CRÉER SON SITE INTERNET AVEC WORDPRESS



Avoir un site sans dépendre d'un prestataire pour la moindre modification. En deux jours, créez et gérez vous-même un site WordPress clair et professionnel.

2 jours (14h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Toute personne ayant l'envie de créer son site internet

Prérequis :

Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet.
Aucune compétence technique.

Les objectifs

- Installer et paramétrer WordPress
- Construire les pages essentielles
- Soigner contenu et design
- Mettre en ligne et entretenir son site

Le programme

1) Poser les bases

Nom de domaine, hébergement, installation de WordPress.

2) Construire ses pages

Structure, pages essentielles, éditeur visuel.

3) Soigner le contenu et le design

Textes, images, identité, lisibilité sur mobile.

4) Mettre en ligne et entretenir

Bases du référencement, sécurité, mises à jour.

Inter : 800€ HT

Intra : 1200€ HT

DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Être présent sur les réseaux, oui, mais avec méthode. Construisez une présence régulière qui attire des clients sans y passer vos journées.

2 jours (14h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Choisir les bons réseaux
- Définir sa ligne éditoriale
- Créer et planifier ses contenus
- Engager sa communauté et mesurer

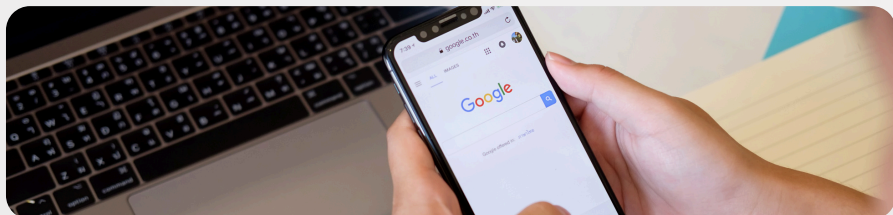
Le programme

- 1) Choisir ses réseaux
Où est votre cible, où investir votre énergie.
- 2) Définir sa ligne éditoriale
Message, ton, types de contenus.
- 3) Créer et planifier
Calendrier, formats, création efficace.
- 4) Engager et mesurer
Interactions, communauté, indicateurs utiles

Inter : 800€ HT

Intra : 1200€ HT

ÊTRE VISIBLE SUR GOOGLE : SEO LOCAL & FICHE D'ÉTABLISSEMENT



Quand un client cherche sur Google, vous voulez apparaître. Maîtrisez les bases du référencement local et votre fiche d'établissement pour être trouvé près de chez vous.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référénts RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Comprendre le référencement local
- Optimiser sa fiche d'établissement Google
- Améliorer les bases du SEO de son site
- Récolter et gérer ses avis

Le programme

1) Comprendre le référencement local
Comment Google choisit qui afficher.

2) Optimiser sa fiche d'établissement
Informations, photos, catégories, avis.

3) Soigner les bases du SEO de son site
Mots-clés, pages, contenus locaux.

4) Récolter et gérer les avis
Obtenir des avis et savoir y répondre.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

UTILISER CANVA EFFICACEMENT



Créez vos visuels vous-même, vite et bien. En une journée, maîtrisez Canva pour produire des supports professionnels sans graphiste.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Savoir utiliser un ordinateur. Aucune compétence en design.

Les objectifs

- Prendre Canva en main
- Créer des visuels professionnels
- Garder une identité cohérente
- Gagner du temps au quotidien

Le programme

- 1) Prendre Canva en main
Interface, modèles, éléments, marques.
- 2) Créer ses visuels
Posts pour les réseaux, affiches, documents, présentations.
- 3) Rester cohérent
Couleurs, polices, kit de marque, gabarits réutilisables.
- 4) Gagner du temps
Modèles, redimensionnement, organisation.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

NOS FORMATIONS DEVELOPPEMENT



CONFIANCE EN SOI ET POSTURE PROFESSIONNELLE



Quand un client cherche sur Google, vous voulez apparaître. Maîtrisez les bases du référencement local et votre fiche d'établissement pour être trouvé près de chez vous.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Comprendre les ressorts de la confiance
- Renforcer son assurance
- Travailler sa posture et sa présence
- S'affirmer avec justesse

Le programme

- 1) Comprendre la confiance en soi
D'où elle vient, ce qui la freine.
- 2) Renforcer son assurance
Préparation, dialogue intérieur, ancrage.
- 3) Travailler sa posture
Voix, regard, attitude, présence.
- 4) S'affirmer avec justesse
Dire non, exprimer un désaccord, poser ses limites.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

GÉRER SON STRESS ET SON ÉNERGIE



Diriger ou manager demande de l'énergie. Apprenez à reconnaître votre stress, à le réguler et à préserver votre énergie sur la durée.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Comprendre les mécanismes du stress
- Réguler son stress sur le moment
- Préserver son énergie
- Prévenir l'épuisement

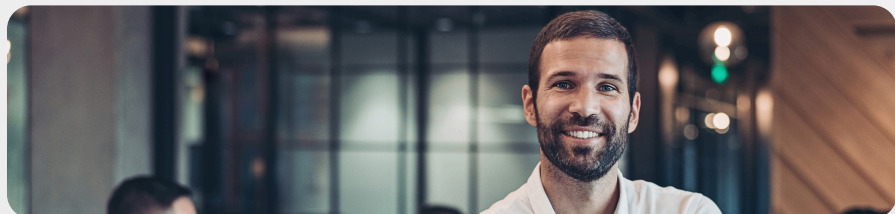
Le programme

- 1) Comprendre son stress
Mécanismes, signaux, déclencheurs.
- 2) Réguler sur le moment
Techniques simples de respiration et de recentrage.
- 3) Préserver son énergie
Rythme, récupération, limites.
- 4) Prévenir l'épuisement
Repérer les signaux et ajuster avant la rupture

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

MIEUX SE CONNAÎTRE AVEC LE DISC



Quand un client cherche sur Google, vous voulez apparaître. Maîtrisez les bases du référencement local et votre fiche d'établissement pour être trouvé près de chez vous.

1 jour (7h) + 1 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
Managers et responsables d'équipe
Référents RH

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Découvrir les 4 profils DISC
- Comprendre son propre profil
- Reconnaître le profil des autres
- Adapter sa communication

Le programme

- 1) Découvrir le DISC
Les 4 profils, leurs moteurs, leurs limites.
- 2) Comprendre son profil
Vos forces, vos réflexes, vos angles morts.
- 3) Comprendre les autres
Reconnaître les profils autour de soi.
- 4) Mieux communiquer
Adapter sa communication pour des relations plus fluides.

Inter : 400€ HT

Intra : 650€ HT

NOS FORMATIONS CONSULTANT ET FORMATEUR



DEVENIR CONSULTANT EN ENTREPRISE



Vous avez une expertise solide, mais vous voulez passer un cap : structurer une vraie démarche de conseil, cadrer une mission, produire un diagnostic fiable, recommander, aider à décider et accompagner le déploiement.

7 jour (50h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Toute personne voulant devenir consultant en entreprise.

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Cadrer une mission de conseil (besoin, périmètre, objectifs, livrables, risques) selon une démarche structurée.
- Réaliser un diagnostic d'entreprise (données, entretiens, analyse, synthèse).
- Produire des recommandations priorisées et aider à l'arbitrage (choix, contraintes, impacts).
- Conduire l'accompagnement au changement : plan d'action, pilotage, suivi.
- Adopter une posture d'accompagnement : coaching/mentorat (écoute, questionnement, responsabilisation) – repères ICF/EMCC.
- Structurer son offre de consultant : proposition de valeur, méthode, tarifs, éthique.

Le programme

Jour 1) Posture & cadre de la mission

Jour 2) Diagnostic : collecte, entretiens, données, analyse

Jour 3) Analyse : causes racines, enjeux, priorités

Jour 4) Recommandations & arbitrage : aider à décider

Jour 5) Plan d'action & pilotage : passer à l'exécution

Jour 6) Coaching & mentorat du dirigeant/manager

Jour 7) Restitution client & business du consultant

Inter : 3500€ HT

Intra : 5500€ HT

DEVENIR FORMATEUR



Vous avez une expertise à transmettre, mais “faire une formation” ne s'improvise pas : il faut une structure pédagogique, des activités qui font apprendre, une animation qui embarque (présentiel et distanciel) et une évaluation claire.

7 jour (50h) + 3 mois
de suivi

Inter / Intra
présentiel & distanciel

Pour qui ?

Toute personne voulant devenir formateur.

Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Les objectifs

- Adopter la posture et le cadre d'intervention du formateur (éthique, rôle, responsabilités).
- Concevoir un module : objectifs pédagogiques, progression, activités, scénario de séance.
- Créer des supports utiles et “activants” (consignes, exemples, exercices “moins mais mieux”).
- Animer en présentiel : rythme, interactions, gestion des situations difficiles.
- Animer à distance : engagement, outils digitaux, adaptation d'une séquence.
- Évaluer les acquis et la satisfaction, améliorer en continu, gagner en autonomie.

Le programme

Jour 1) Posture, rôle et cadre du formateur

Jour 2) Bases de l'ingénierie pédagogique

Jour 3) Neurosciences & apprentissage (appliquer sans sur-théoriser)

Jour 4) Créer des supports utiles et activants

Jour 5) Animer en présentiel : dynamique, rythme, gestion de groupe

Jour 6) Animer à distance et intégrer le digital

Jour 7) Évaluer, améliorer et concevoir en autonomie

Inter : 3500€ HT

Intra : 5500€ HT

OPCO : PLUS DE BUDGET, MOINS DE TRACAS

EBS Académie : financement formation

Selon votre OPCO, la formation peut être financée en tout ou partie.
EBS prépare les pièces, vous guide, et suit le dossier jusqu'à la décision.

Les avantages pour vous :

- Moins de reste à charge (selon éligibilité)
- Un dossier clair, préparé et cadré
- Vous gagnez du temps : focus sur votre activité

Comment sa fonctionne :

On vérifie la prise en charge

OPCO, règlement et possibilité selon votre situation

On prépare le dossier complet

Devis, programme, conventionné et pièce nécessaire

Vous validez la demande si requis

Puis on suit l'avancement, relances incluses

Ce que EBS prend en charge :



Préparation des documents conformes



Document administratif de fin de formation



Constitution du dossier (pièce et formulaire)

Demandez votre vérification OPCO

Réponse rapide • sans engagement • on vous dit ce qui est possible

Rapprochez vous d'un consultant EBS pour tester votre éligibilité

EBS, C'EST AUSSI UN CABINET DE CONSEIL

Des consultants sur le terrain, aux cotes des dirigeants de TPE et PME

Au-delà de la formation, EBS intervient directement dans votre entreprise. Nos consultants travaillent à vos côtés, sur vos vrais sujets. Pas un discours de cabinet, une présence concrète, semaine après semaine.

Commercial

Trouver plus de clients, structurer votre prospection et fixer les bons prix sans brader votre travail. On construit avec vous une méthode de vente qui vous ressemble, pour signer sans forcer votre nature.

Pilotage

Clarifier les rôles, poser des process simples et cadrer votre équipe pour que chacun sache quoi faire. L'objectif est net : que l'entreprise tourne sans que tout repose en permanence sur vos épaules.

Management et organisation

Prendre du recul sur vos chiffres, vos marges et vos décisions pour savoir précisément où vous allez. Vous reprennez la main sur la direction de votre entreprise, et vous avancez vite sans naviguer à vue.

Chaque intervention démarre par un diagnostic, puis un plan d'action qui met vos priorités dans l'ordre. Vous décidez, on agit avec vous

A vos côtés depuis 2022

+ de 170 entreprises accompagnées · 8 experts métiers

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

Pourquoi pas vous ?



“Excellent contenu de formation, particulièrement enrichissant.
Un grand merci à Yoan et Chloë pour leur accueil chaleureux, leur bonne humeur et la qualité de leur transmission.
Une expérience très agréable et formatrice.”

Jennifer.S



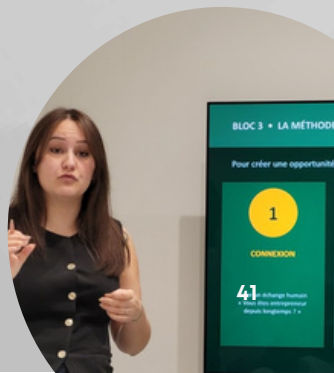
“Un formateur dynamique et convainquant, apportant des techniques de ventes et d'approche de la clientèle. La journée était bien rythmée, l'ambiance était détendue, on a kiffé.”

Roselyne.L



“Enfin une formation adaptée à mes besoins professionnels et bien rythmée. Yoan a su me transmettre toutes les bonnes bases grâce à la formation « Animer et motiver son équipe au quotidien ».
Un formateur à conseiller à 100%”

Guillaume.K





Excellence
Business **Solutions**

06 11 47 24 80

www.ebsacademie.fr

infos@eb-solutions.fr

Chablais - Vallée de l'Arve- Bassin Annecien

2026/2027