

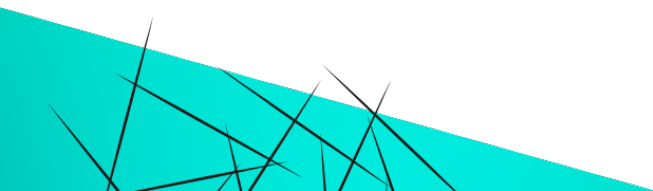


Ateliers pour entrepreneur(e)s

Par **Gabriela Casineanu**, MBA, M.Sc., MBTI®

Consultante | Coach systémique certifiée MBTI® | Autrice primée

1. Thèmes et sujets des ateliers	2
Pilier Stratégie	2
Pilier Technologie / Efficacité	2
Pilier Humain	2
2. Détails des ateliers	3
Pilier Stratégie	3
▶ Le moteur « Flywheel » : Croissance stratégique sans épuisement	3
▶ Connexion authentique : Maîtriser la communication d'affaires à l'ère de l'IA	3
Pilier Technologie / Efficacité	4
▶ L'IA (Gemini) : Un outil de développement des affaires	4
▶ Webinaires : Un puissant outil marketing pour la croissance d'entreprise	4
Pilier Humain	5
▶ L'état d'esprit du PDG : Surmonter ses barrières psychologiques	5
▶ Au-delà des stéréotypes : Personnalité et croissance de votre entreprise	5
3. Logistique et Tarification	6
4. Liste de vérification pour les ateliers	7
5. Témoignages	8
6. Biographie: Présentatrice et Introverts Academy	9





1. Thèmes et sujets des ateliers

Le « moteur humain » est un facteur essentiel de l'entrepreneuriat, au même titre que le modèle d'affaires, les stratégies et la mise en œuvre.

En abordant les défis stratégiques, psychologiques et systémiques auxquels les fondatrices et fondateurs sont confrontés, nous les aidons à bâtir des entreprises résilientes qui prospèrent à l'ère de l'IA et au-delà.

Ces ateliers sont conçus pour compléter vos programmes existants en comblant le fossé entre la stratégie, l'efficacité technique et le leadership personnel.

Chaque session propose un changement de perspective concret, permettant aux entrepreneurs de développer l'état d'esprit nécessaire pour passer d'une course effrénée au quotidien à une croissance durable.

Les ateliers présentés dans cette proposition s'articulent autour de trois thèmes :

Pilier Stratégie

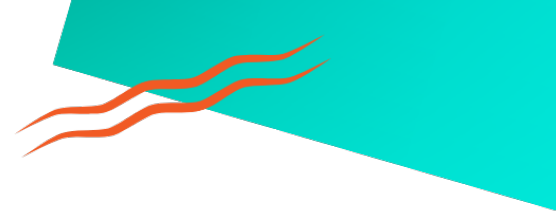
- **Le moteur « Flywheel »** : Croissance stratégique sans épuisement
- **Connexion authentique** : Maîtriser la communication d'affaires à l'ère de l'IA

Pilier Technologie / Efficacité

- **L'IA (Gemini)** : Un outil de développement des affaires
- **Webinaires** : Un puissant outil marketing pour la croissance d'entreprise

Pilier Humain

- **L'état d'esprit du PDG (CEO Mindset)** : Surmonter ses barrières psychologiques
- **Au-delà des stéréotypes** : Personnalité et croissance de votre entreprise



2. Détails des ateliers

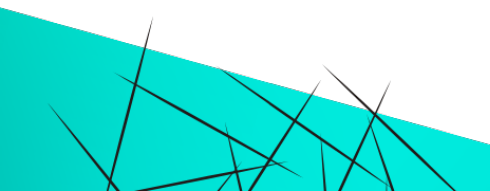
Pilier Stratégie

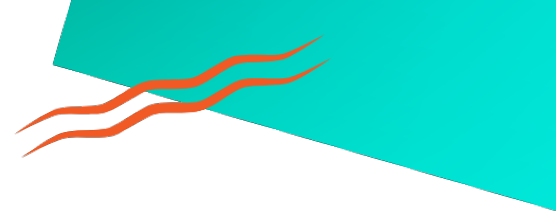
► Le moteur « Flywheel » : Croissance stratégique sans épuisement

Le virage (De → Vers)	Passer de « faire plus » à « travailler SUR l'entreprise »
Focus clé	Utilisez la « Roue de l'entreprise » pour diagnostiquer les problèmes actuels liés à la « dynamique » (momentum). Intégrez le modèle « Roue d'inertie » (Flywheel) à vos opérations quotidiennes pour une croissance durable.
Résultat d'apprentissage	Une carte visuelle pour comprendre vos points de friction et un plan stratégique pour générer une dynamique durable.

► Connexion authentique : Maîtriser la communication d'affaires à l'ère de l'IA

Le virage (De → Vers)	Passer d'une « messagerie rapide » à une « intelligence relationnelle ».
Focus clé	Appliquer les <i>Metaskills</i> d'ORSC* (par exemple, intentionnalité, curiosité, mise en perspective) à la communication assistée par l'IA pour préserver « l'âme humaine ». Les huit compétences améliorent également la productivité de l'équipe. <small>*ORSC*=Organizational & Relationship Systems Coaching</small>
Résultat d'apprentissage	Capacité d'améliorer la communication assistée par l'IA tout en établissant des liens authentiques avec les clients et les partenaires.





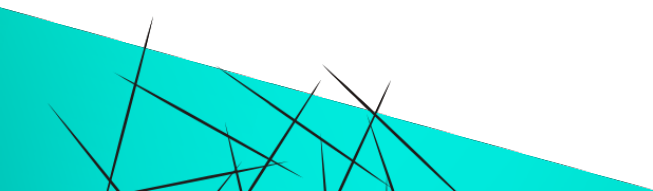
Pilier Technologie / Efficacité

► L'IA (Gemini) : Un outil de développement des affaires

Le virage (De → Vers)	Passer de « l'IA comme outil » à « l'IA comme partenaire de réflexion stratégique ».
Focus clé	Passer d'une utilisation de l'IA uniquement pour accélérer les tâches à une utilisation de l'IA pour la réflexion stratégique de haut niveau, les options de modèles commerciaux et la planification stratégique de la croissance. C'est-à-dire la collaboration pour construire la « Roue d'inertie » (Flywheel).
Résultat d'apprentissage	Apprenez à prendre les rênes et à tirer parti de l'IA pour obtenir une vision globale du développement de votre entreprise — au lieu de vous perdre dans les tâches quotidiennes ou la tendance de l'IA à en partager davantage.

► Webinaires : Un puissant outil marketing pour la croissance d'entreprise

Le virage (De → Vers)	Passer de « Je ne suis pas à l'aise pour faire des présentations » à « Utiliser des webinaires pour construire un écosystème de conversion ».
Focus clé	L'architecture « Avant, Pendant, Après ». Gérez l'acquisition de prospects, la stratégie de visibilité et les systèmes de suivi pour convertir plus facilement et plus rapidement.
Résultat d'apprentissage	Un processus reproductible qui garantit que le temps passé en webinaires contribue également à la dynamique de croissance de l'entreprise.





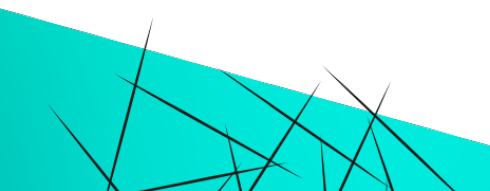
Pilier Humain

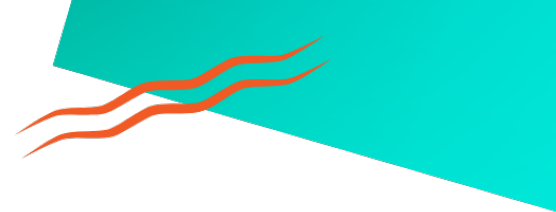
► L'état d'esprit du PDG : Surmonter ses barrières psychologiques

Le virage (De → Vers)	D'une approche axée principalement sur les actions à une approche intégrant « Mentalité • Stratégie • Autogestion • Action ».
Focus clé	Accroître la prise de conscience de l'influence des croyances et de l'autogestion des entrepreneurs sur les résultats de l'entreprise. Passer d'une approche axée sur l'exécution à un leadership stratégique qui surveille constamment les obstacles internes et externes afin de les surmonter.
Résultat d'apprentissage	Un changement fondamental dans la perception du rôle de leader pour que les stratégies « collent » et produisent des résultats.

► Au-delà des stéréotypes : Personnalité et croissance de votre entreprise

Le virage (De → Vers)	De l'« étiquetage » et de la « marginalisation » des individus à la « mise à profit de leurs forces de personnalité complémentaires » pour un retour sur investissement accru, sans épuisement professionnel ni perte d'argent.
Focus clé	Comprendre l'impact des traits complémentaires introvertis et extravertis sur le leadership et la croissance de l'entreprise (marketing, dynamique d'équipe, relations clients et résultats commerciaux) lorsque les stratégies les utilisent efficacement. <i>Pour une expérience plus enrichissante, des évaluations MBTI® individuelles et d'équipe sont proposées en option avant l'atelier.</i>
Résultat d'apprentissage	Une compréhension nuancée qui permet d'optimiser les forces de la personnalité (y compris celles du fondateur) afin de stimuler les ventes, la croissance de l'entreprise et le leadership sans épuisement professionnel.





3. Logistique et Tarification

Pour tous les ateliers, l'objectif principal est une transformation concrète et une application immédiate. Qu'elle soit virtuelle ou en présentiel, chaque session est conçue pour offrir aux participants une vision stratégique globale et des étapes de mise en œuvre immédiates, applicables dès le lendemain.

Format :

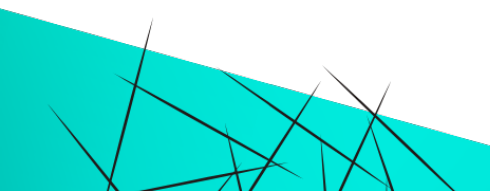
- En ligne (Zoom) ou en présentiel, dans vos locaux. Pour les présentations partout au Canada (à l'exception de la région du Grand Toronto), les frais de déplacement et d'hébergement peuvent être discutés. Aucun frais de ce type n'est exigé pour les ateliers dans la région du Grand Toronto (RGT).
- Selon vos préférences, les sujets peuvent être adaptés sous forme de présentation simple, de présentation interactive, de formation interactive et expérientielle, et inclure des exercices pratiques. Combiner ces dernières options permet un impact plus important et durable.

Durée :

- Généralement 1 heure 30 minutes (sans pause). La durée d'un atelier ou d'un webinaire peut être adaptée à vos besoins de formation.
- La durée peut également varier selon le nombre de participants. Les ateliers interactifs et expérientiels nécessitent plus de temps pour les exercices et l'intégration des apprentissages.

Tarifs :

- Veuillez nous contacter à l'adresse gabriela@introvertsacademy.org pour nous indiquer les ateliers et les formats qui vous intéressent, ainsi que votre budget.
- Nous offrons une réduction si vous commander plusieurs ateliers de cette série.





4. Liste de vérification pour les ateliers

Veillez cocher les ateliers que vous souhaitez proposer à vos clients, membres ou participants.

Dès réception de votre liste, nous pourrons planifier un bref entretien exploratoire afin de personnaliser le ou les ateliers en fonction des objectifs spécifiques de votre programme et des besoins des participants.

Pilier Stratégie	
	1. Le moteur « Flywheel » : Croissance stratégique sans épuisement
	2. Connexion authentique : Maîtriser la communication d'affaires à l'ère de l'IA
Pilier Technologie / Efficacité	
	3. L'IA (Gemini) : Un outil de développement des affaires
	4. Webinaires : Un puissant outil marketing pour la croissance d'entreprise
Pilier Humain	
	5. L'état d'esprit du PDG : Surmonter les barrières psychologiques
	6. Au-delà des stéréotypes : Personnalité et croissance de l'entreprise



5. Témoignages

« Gabriela est une penseuse très créative... Elle possède également un côté logique puissant : une coach d'affaires exceptionnelle, une penseuse incroyablement ingénieuse et une connectrice. Elle sait voir les opportunités, les compétences et les relations entre les facettes qui sont parfois "invisibles", multipliant ainsi les options de succès. »

— **Felicia Weinstein**, Designer d'intérieur

« Gabriela est tout à fait capable de démystifier la pensée systémique en relation avec la dynamique de groupe et d'organisation. Les techniques qu'elle a partagées étaient pratiques, ancrées dans l'expérience vécue et encourageaient l'adaptation au contexte. Sa capacité à débriefer les techniques en profondeur a été très remarquée par la cohorte. »

— **Omar Ramroop**, Directeur de l'apprentissage, School for Social Entrepreneurs of Ontario

« Lorsqu'elle a appris que ma technologie n'était pas encore en place, elle a pris du temps supplémentaire pour partager des conseils qui m'aideront à économiser les heures et les jours que j'aurais pris pour rechercher et analyser toutes les options. Et elle m'a montré où je pouvais maintenir les coûts bas ou à zéro... Qui n'a pas besoin de ce genre de conseils ?! »

— **Derek Patterson**, Consultant en vente et marketing

« Ce fut une expérience extrêmement utile et efficace. Gabriela m'a aidé à identifier les "obstacles" cachés dans mon approche du réseautage et des ventes, nous permettant de concevoir une manière plus stratégique de gérer la participation aux événements et la communication d'affaires. Ses conseils m'ont aidé à surmonter l'hésitation et la réticence, menant à une amélioration de mes compétences en interaction. Je la recommande vivement aux fondateurs technologiques qui cherchent à affiner leurs compétences en communication. »

— **Anthony Potikha**, Entrepreneur en série IA et RA (fondateur ayant réussi sa sortie)

« Excellent et tellement engageant ! Le public était très avide — je pouvais voir à quel point tout le monde était impliqué et intéressé par le sujet. De toute ma vie, je n'ai jamais assisté à un événement à but non lucratif qui a commencé 20 minutes à l'avance parce que tout le monde s'était présenté avec impatience. Merci d'avoir fait de cet événement un succès retentissant ! »

— **Meghan Wankel**, Coordinatrice, TWLIP

« L'expertise approfondie et l'intuition aiguisée de Gabriela m'ont aidée à traverser le sentiment d'accablement, à me recentrer lorsque j'étais distraite et à remettre en question les croyances limitantes qui me freinaient. En tant qu'introvertie, j'ai profondément apprécié la manière dont son approche respectait mon rythme tout en m'encourageant à m'appuyer sur mes forces. »

— **Daniela F.**

« Gabriela a animé une excellente session de MBTI® et de coaching systémique pour notre équipe internationale. Elle a permis d'identifier les lacunes de notre profil d'équipe, a aidé le groupe à s'ouvrir et a déclenché des opportunités de communication indispensables. Une excellente facilitation ! »

— **Adam Hammes**, Directeur du développement technique des affaires, SGS

6. Biographie: Présentatrice et Introverts Academy



Les ateliers sont conçus et présentés par :

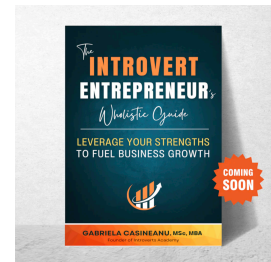
Gabriela Casineanu, MBA, MSc, MBTI®
gabriela@introvertsacademy.org

Penseuse systémique dotée d'une formation en ingénierie, en informatique et en assurance qualité, Gabriela Casineanu comble le fossé entre le potentiel technique, stratégique et humain dans le monde des affaires. Combinant un MBA en petite entreprise et une expertise technique avec 20 ans d'expérience en coaching professionnel et d'affaire, elle aide les entrepreneurs et les organisations à se développer grâce à une approche systémique et holistique. Autrice primée de plusieurs ouvrages et conférencière, le travail de Gabriela est ancré dans l'expérience vécue et une compréhension profonde de la dynamique organisationnelle.

En tant que coach certifiée MBTI® et en systèmes relationnels et organisationnels (ORSC™), elle a animé des sessions transformatrices pour divers groupes, allant d'organismes à but non lucratif locaux et de centres d'entrepreneuriat à des équipes internationales au sein d'organisations comme SGS (leader mondial de l'inspection, du contrôle, de l'analyse et de la certification).

Inspirée par les forces complémentaires de l'introversion et de l'extroversion — et consciente que 51 % des Canadiens sont introvertis tandis que 78 % des entreprises signalent une pénurie de talents — Gabriela s'est donné pour mission de permettre aux individus de tirer parti de leurs forces humaines uniques et d'aider les organisations à transformer les talents négligés en ressources précieuses pour une croissance alignée sur leur mission.

Fondatrice et PDG de Introverts Academy, Gabriela (elle-même introvertie) est l'autrice du livre à paraître : « *The Introvert Entrepreneur's Wholistic Guide: Leverage Your Strengths to Fuel Your Business Growth* ».



Introverts Academy (IA) est une entreprise à vocation sociale spécialisée dans le coaching, le conseil, l'apprentissage et le développement, la facilitation et les évaluations MBTI® pour aider les professionnels et entrepreneurs introvertis à s'épanouir dans un monde souvent conçu pour les extravertis. IA aide également les organisations à identifier les opportunités stratégiques et à mieux exploiter les forces de leur main-d'œuvre sans épuisement professionnel, garantissant que les contributions précieuses des différents

types de personnalité mènent à la croissance de l'entreprise. Les pénuries de talents sont abordées en identifiant les lacunes systémiques dans l'embauche, l'avancement des employés et la dynamique d'équipe.

Grâce à un mélange de coaching et de formation stratégique, IA offre un espace de soutien et sans jugement pour les individus à haut potentiel afin d'identifier leurs forces innées et les stratégies alignées pour atteindre leurs objectifs. En prônant les forces complémentaires des introvertis et des extravertis, IA débloque des opportunités de croissance internes et externes qui pourraient autrement être manquées.

Services pour les entrepreneurs : learn.introvertsacademy.org/for-entrepreneurs

Services pour les organisations : learn.introvertsacademy.org/services-for-organizations

Services et ressources pour les introvertis : learn.introvertsacademy.org/for-introverts