REBOOT30

REBOOT SOLO · COLLECTIF D'INDÉPENDANTS

Solo, pas seul.

Quatre demi-journées en petit groupe pour clarifier votre positionnement, assumer votre prix, construire une prospection que vous tenez dans la durée, et savoir vendre ce que vous faites.

SOLO

6 à 8	**4**	**15 jours**	**Toulouse**
indépendants	demi-journées	entre deux séances	métropole, en présentiel

Florent Lionnet
Mentor de dirigeants · ex-Directeur général de Honda France

reboot30.fr

D'OÙ VIENT REBOOT SOLO

Ce que j'ai appris avec les dirigeants, je l'ouvre aux indépendants.

Depuis 2014, j'accompagne des dirigeants qui décident seuls. Avec **REBOOT30**, je les aide à trancher ce qui ne peut plus attendre, en 30 jours. En chemin, j'ai fait un constat que je ne pouvais plus ignorer.



Florent Lionnet
Mentor de dirigeants, ex-Directeur général de Honda France

Les indépendants sont entourés… et pourtant seuls

Clubs d'affaires, petits-déjeuners réseau, groupes LinkedIn : les indépendants que je croise sont partout. Ils y rencontrent du monde, mais en ressortent rarement avec une offre plus claire, un prix mieux assumé ou une prospection qui tourne. Parce que dans un club d'affaires, on vient pour vendre. Personne n'y parle de ce qui bloque.

Il leur manquait un lieu pour progresser

Pas un réseau de plus : un collectif de travail exigeant, où l'on pose sur la table son offre, ses prix, ses échecs et ses doutes, devant des pairs qui ne sont ni des concurrents ni des clients. REBOOT Solo, c'est la méthode que j'utilise avec les dirigeants, adaptée à ceux qui portent seuls toute leur activité. On y travaille l'offre, et la posture pour la vendre.

Honda France

Direction générale d'une filiale de groupe japonais, management de réseaux et d'équipes

Depuis 2014

Mentor de dirigeants de TPE et PME, services, industrie, artisanat

Aujourd'hui

REBOOT30 pour les dirigeants, REBOOT Solo pour les indépendants

> Les clubs d'affaires vous font rencontrer du monde.
> Ils ne vous font pas progresser.
>
> **Florent Lionnet**

VOUS VOUS RECONNAISSEZ ?

Quatre signes que votre activité tourne en rond

01

Vous avez du mal à expliquer ce que vous faites en une phrase, et vos interlocuteurs le résument mal.

02

Vous savez que vos prix sont trop bas, mais vous n'osez pas les augmenter de peur de perdre des clients.

03

Vos clients arrivent par le bouche-à-oreille, au gré du hasard. Vous ne savez pas d'où viendra le prochain.

04

Vous multipliez les réseaux et les rendez-vous, mais votre chiffre d'affaires ne bouge pas.

UN CLUB D'AFFAIRES	REBOOT SOLO
On vient pour vendre et se faire connaître	On vient pour travailler, personne ne vend rien
On montre ce qui marche	On met sur la table ce qui bloque
On échange des contacts	On se dit la vérité, entre pairs
On repart avec des cartes de visite	On repart avec une décision et une action
On y revient par habitude	On en sort, une fois le travail fait

> **Si vous avez coché au moins deux de ces signes, ce n'est pas un manque de talent. C'est un manque de recul.**

LE PARTI PRIS

Pourquoi des indépendants qui ne font pas votre métier ?

Parce que vos confrères pensent comme vous. Ils ont les mêmes réflexes, les mêmes angles morts. Ce dont vous avez besoin, c'est d'un regard neuf.

Aucun concurrent dans la salle

Vous pouvez parler de vos vrais prix, de vos marges, de vos doutes. Rien de ce qui est dit ne sortira du groupe.

Le regard de vos clients

Vos clients ne sont pas du métier. Si un artisan ne comprend pas ce que fait un consultant, son client non plus. Le groupe teste votre discours en direct.

Des idées qui voyagent

Ce qui marche en prospection chez un architecte peut transformer celle d'une naturopathe. Les meilleures idées viennent rarement de son propre secteur.

LE CADRE

6 à 8	4	2	Aussonne
indépendants par groupe, jamais deux concurrents	demi-journées de travail en présentiel	semaines entre chaque séance, pour agir	pour le groupe de janvier, autour d'une même table

Une place se mérite. Chaque participant est retenu à l'issue d'un entretien de 20 minutes. Je compose le groupe pour que chacun y trouve sa place : des activités différentes, un niveau d'engagement comparable, une même envie d'avancer.

> Vous connaissez votre métier mieux que personne.
> C'est justement pour ça que vous ne voyez plus ce qui bloque.

LE DÉROULÉ

Quatre séances, quatre temps

Chaque séance travaille deux choses : votre activité, et votre façon de la vendre. Chacun repart avec une action précise, revue à la séance suivante, et reçoit le compte-rendu écrit de la séance. En cas d'absence, une heure de rattrapage individuel est prévue.

14 janvier · 28 janvier · 11 février · 25 février

01 — CLARIFIER

Qui je sers vraiment

Avec LEGO® SERIOUS PLAY®, vous construisez votre activité telle que vous la voyez, puis telle que votre client la voit. L'écart entre les deux révèle votre problème de positionnement.

Savoir vendre : pitcher votre activité en 30 secondes, devant le groupe, jusqu'à ce qu'elle soit claire pour tous.

Vous repartez avec une phrase de positionnement à tester auprès de cinq personnes.

02 — ARBITRER

Mon offre et mon prix

On démonte votre offre, on passe de la tâche au résultat, puis on construit deux ou trois niveaux d'offre.

Savoir vendre : présenter votre offre, annoncer votre prix et tenir face à la négociation.

Vous repartez avec une grille tarifaire, à appliquer dès votre prochain client.

03 — ALIGNER

Ma prospection

Qui vous a réellement apporté des clients ces douze derniers mois ? On construit un système commercial tenable en deux heures par semaine, puis on l'éprouve en jeu de rôle : le groupe joue vos prospects.

Savoir vendre : conduire un rendez-vous, poser les bonnes questions, relancer sans peur de déranger.

Vous repartez avec dix contacts ciblés à solliciter avant la séance suivante.

04 — CONSOLIDER

Tenir seul, sans être seul

On fait le bilan de ce qui a marché et de ce qui a calé. Vous construisez votre activité dans un an, puis chacun formalise son plan à 90 jours devant le groupe.

Savoir vendre : demander la décision, conclure, dire non à un mauvais client.

Vous repartez avec un plan à 90 jours et un binôme de suivi.

Entre deux séances, votre outil de suivi

Il connaît ce que vous avez décidé en groupe : votre positionnement, vos prix, votre plan à 90 jours, votre engagement en cours. Il vous aide à le faire, pas à le repenser. Inclus pendant tout le parcours ; après la séance 4, il reste accessible avec la Continuité.

Préparer un rendez-vous
Il vous rappelle votre phrase et vos niveaux d'offre, propose des questions de découverte, puis joue votre prospect.

Écrire votre prospection
Messages LinkedIn, relances, réponse à un devis contesté, dans le ton validé en groupe.

Tenir votre prix
Face à une demande de remise, il reprend votre décision de la séance 2 et vous aide à formuler le refus ou la contrepartie.

Faire le point de la semaine
Vous lui dites ce que vous avez fait, il le compare à votre plan et vous signale ce qui dérive.

Vous n'avez rien à saisir : il se nourrit des comptes-rendus de séance. Il ne remplace ni le groupe ni le mentor, et ne connaît rien des autres participants.

POUR QUI

REBOOT Solo est fait pour vous si…

C'EST POUR VOUS

+ Vous êtes indépendant, à votre compte depuis au moins un an
+ Vous voulez vivre pleinement de votre activité
+ Vous êtes prêt à entendre ce qui ne va pas
+ Vous pouvez dégager quatre demi-journées et agir entre les séances

CE N'EST PAS POUR VOUS

– Vous testez une idée sans savoir si vous vous lancerez
– Vous cherchez des clients parmi les participants
– Vous attendez une formation théorique ou des recettes toutes faites
– Vous dirigez une équipe : REBOOT30 est fait pour vous

DEUX FORMULES POUR LE PARCOURS, UNE SUITE SI VOUS LE SOUHAITEZ

REBOOT SOLO · GROUPE

1 188 € TTC

Soit 990 € HT. Payable en 3 fois sans frais (3 × 396 € TTC).
Quatre demi-journées en groupe, un compte-rendu écrit après chaque séance, et un outil de suivi, inclus pendant tout le parcours, pour tenir vos engagements entre les séances.

OPTION PREMIUM

+ 1 188 € TTC

Soit 990 € HT, payable en 3 fois. Le collectif, plus mon regard individuel sur votre situation : cadrage, points entre les séances, relecture de vos supports, consolidation à deux mois.

Souscriptible au départ ou en cours de route.

LA CONTINUITÉ · APRÈS LA SÉANCE 4

Abonnement mensuel sans engagement, présenté en séance 4.

– Un point groupe chaque mois, en visio
– Un rappel chaque semaine
– Votre outil de suivi, qui reste accessible
– Un espace d'échange entre anciens

Vous décidez quand vous voulez. Vous pouvez choisir l'option Premium dès votre inscription, ou y souscrire en cours de route, jusqu'à la deuxième séance, au même tarif. Les points individuels démarrent dès votre souscription.

Groupe de janvier

Le jeudi, de 9 h 30 à 13 h · Aussonne (métropole toulousaine) · 8 places

14 janvier 2027	28 janvier 2027	11 février 2027	25 février 2027
Séance 1 · Clarifier	Séance 2 · Arbitrer	Séance 3 · Aligner	Séance 4 · Consolider

Le détail de l'option Premium et la suite du parcours sont en pages suivantes.

OPTION PREMIUM

Le collectif pour avancer. Le tête-à-tête pour aller plus loin.

Le groupe vous donne le recul et l'exigence. L'option Premium vous donne en plus un regard individuel sur votre situation : vos chiffres, vos clients, vos supports. Ce qui ne se dit pas toujours devant les autres.

1 h 30	**Entretien de cadrage individuel** Avant la première séance : vos chiffres, votre portefeuille clients, votre offre actuelle. Vous arrivez dans le groupe avec un diagnostic clair.
3 × 45 min	**Un point individuel entre chaque séance** Pour traduire les décisions prises en groupe dans votre réalité et lever ce qui bloque avant la séance suivante.
Suivi	**Votre outil de suivi, lu par moi** Je lis ce que vous notez chaque semaine et je prépare chaque point individuel à partir de vos avancées réelles, pas de vos souvenirs.
Relecture	**Vos supports commerciaux annotés** Grille tarifaire, présentation de votre offre, profil LinkedIn ou proposition commerciale : deux documents relus et commentés.
7 semaines	**Une ligne directe** Par message, pendant les 7 semaines, avec une réponse sous 48 heures ouvrées quand une question ne peut pas attendre.
J + 60	**Une séance de consolidation individuelle** Une heure en tête-à-tête, deux mois après la dernière séance, pour faire le point sur votre plan à 90 jours et ajuster le cap.
3 mois	**Les trois premiers mois de Continuité offerts** Après la dernière séance, vous continuez sans frais pendant trois mois : points groupe mensuels et outil de suivi.

ET APRÈS ?

Le groupe ne s'arrête pas à la quatrième séance.

Votre plan à 90 jours commence le lendemain de la dernière séance. C'est souvent là que l'élan retombe, faute de cadre. À ceux qui le souhaitent, je propose de continuer : c'est la Continuité.

CHAQUE MOIS

Un point groupe

1 h 30 en visio, un jeudi matin, avec les anciens de toutes les promotions. **Votre outil prépare votre bilan du mois : ce que vous avez fait, ce qui a marché, ce qui a calé.** Chacun le présente, le groupe réagit, chacun repart avec un nouvel engagement.

EN PERMANENCE

Votre outil de suivi

Inclus pendant le parcours, il reste accessible avec la Continuité. Vos décisions de groupe, votre plan à 90 jours et votre engagement en cours restent au même endroit, pour préparer un rendez-vous ou tenir votre prix.

CHAQUE SEMAINE

Un rappel

En début de semaine : vos deux heures de prospection et l'engagement que vous avez pris devant le groupe.

ENTRE ANCIENS

Un espace d'échange

Binômes, entraide et mises en relation, d'une promotion à l'autre.

Même règle qu'en séance

Jamais deux concurrents dans le même point groupe.

Sans engagement

Un abonnement mensuel, présenté en séance 4. Vous arrêtez quand vous voulez.

> La méthode s'apprend en sept semaines.
> Elle se tient dans la durée.

Candidatures ouvertes jusqu'au 18 décembre 2026.

La première étape : un entretien de 20 minutes, pour vérifier ensemble que REBOOT Solo répond à votre situation et choisir la formule qui vous convient.

Candidater pour le groupe de janvier

Florent Lionnet · 07 61 35 37 83 · contact@reboot30.fr · reboot30.fr