

FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE - DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PRÉAMBULE

Vous souhaitez créer votre entreprise mais vous ne savez pas du tout comment obtenir des clients.

La formation création d'entreprise - développement commercial vous permet de mettre au point la stratégie efficace pour développer votre activité dès son démarrage.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'évaluer sa capacité à entreprendre ou à reprendre une entreprise :

- Connaître les composantes de son marché pour clarifier et sécuriser son projet commercial
- Comprendre la démarche marketing stratégique
- Intégrer dans sa réflexion les outils de marketing opérationnel
- Créer des outils de communication adaptés et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Construire son Plan d'Actions Commerciales
- Piloter et évaluer ses actions commerciales

PUBLIC

Porteurs de projet entrepreneurial

PRÉREQUIS

Avoir un projet de création d'entreprise

ACCÈS AU PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter.

Prévue en amont de la formation, un aménagement pourra être effectué :
Pour les personnes qui ont des difficultés de concentration ou de compréhension, la durée de la formation pourra être allongée

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Formation à distance sous forme de visioconférence
Inscription à réaliser au moins 15 jours avant le démarrage de la formation

DURÉE

10 heures

TARIF

790 €

DATES

À définir

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- QCM/Quiz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Échanges avec le formateur par visioconférence, téléphone et e-mail

CONTENU

1. Réaliser une étude de marché
2. Connaître l'environnement, les cibles (profils clients),
les concurrents
3. Définir une offre (produits ou services, canaux de distribution, tarifs)
4. Savoir se différencier
5. Établir une synthèse de l'étude : SWOT
6. Connaître les différents moyens de communication existants
7. Adapter la communication à sa clientèle
8. Élaborer une stratégie marketing et commerciale
9. Définir ses choix stratégiques en fonction des ressources
10. Intégrer les composantes du Mix Marketing : offre, prix, réseau de distribution
11. Fixer les objectifs de développement Construire son Plan d'Actions Commerciales

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées du participant et du formateur
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

INDICATEURS DE SATISFACTION

Satisfaction globale : 99 % *

Expertise de la formatrice : 100 % **

* Taux de satisfaction toutes formations confondues, des personnes formées & répondantes en 2022

** Taux de reconnaissance de l'expertise de la formatrice sur la thématique Création d'entreprise, par les personnes formées & répondantes en 2022

Date de mise à jour : 17/04/2023