

Définir le projet, la stratégie et le déploiement commercial pour les créateurs et repreneurs d'entreprise

Avec cette formation, l'apprenant sera en mesure d'élaborer sa stratégie commerciale et de lancement.

Objectifs pédagogiques d'acquisition de compétences de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

- Mettre en forme de manière concrète le projet de création d'entreprise,
- Connaître les étapes pour bien démarrer son activité,
- Mettre en place une stratégie commerciale.

Ce programme de formation s'adresse au (futur) chef d'entreprise, qu'il soit en projet de création ou de reprise d'entreprise.

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation et a notamment pour objet de favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'insertion professionnelle, à l'acquisition d'une qualification plus élevée ou encore de favoriser la mobilité professionnelle.

Durée : 14 heures (sur 2 jours)

Dates et horaires : ces informations figureront sur le contrat ou la convention.

Format de la session : en présentiel à Aix-en-Provence ou en distanciel par visio; en individuel ou en groupe

Tarif : 700€ TVA non applicable, article 293B du CGI

Effectifs : de 1 à 8 personnes

Public concerné : Toute personne qui souhaite créer ou reprendre une entreprise, Public en reconversion professionnelle, Salarié ou retraité recherchant un complément de revenus, Futur(e) entrepreneur(se) qui souhaite tester une idée de projet.

Prérequis : il n'y a pas de prérequis de niveau.

Profil de l'intervenant : Elisabeth Inthavong, professeure en communication et marketing digital chez Ynov, l'ECV digital et MediaSchool, écoles supérieures préparant aux métiers du numérique; également community manager à son compte depuis 2016.

Rythme de la formation : en journée, uniquement en semaine

Programme par demi-journée

• Jour 1 matin : (4 heures)

Tour de table, recueil des attentes de chacun

Module 1 : définir son projet de création d'entreprise, formuler clairement son idée de départ, réaliser une étude en marché, analyser la concurrence, définir ses cibles.

• Jour 1 après-midi : (3 heures)

Module 2 : se préparer une boîte à outils pour piloter son activité (tableau de bord, gestion, devis, factures) afin de bien anticiper

• Jour 2 matin : (4 heures)

Module 3 : établir une stratégie marketing et digitale, exploiter les réseaux (personnels et sociaux), savoir présenter son projet, communiquer sur son offre et se faire connaître.

• Jour 2 après-midi : (3 heures)

Module 4 : organiser son travail au quotidien, se fixer des objectifs, organiser et avoir une démarche commerciale.

Organisation de la formation

Lieu de la formation :

Face à face pédagogique réalisé en présentiel au domicile du stagiaire ou dans l'entreprise du stagiaire, ou en distanciel par visioconférence. Cette formation nécessite donc pour chaque participant d'avoir un ordinateur équipé d'une caméra et une connexion internet, et de façon optionnelle un smartphone avec une connexion internet. La formatrice invite par mail chaque participant à se connecter à la séance de formation dans le cas du distanciel.

TWL formation

twlformation@gmail.com - 06 63 64 32 24

16, rue du puits 84240 La Tour d'Aigues

Siret : 81959862400024 - OF 93840429384

Date de mise à jour : 11/07/2022

Modalités pédagogiques et techniques :

Exposés théoriques,
Etude de cas concrets,
Temps d'échanges entre les apprenants eux-mêmes et avec le formateur lors de chaque séance et suivi individuel des apprenants.

Mise à disposition en ligne de documents supports/contenus pédagogiques à la suite de la formation.
Travail à partir des situations concrètes de chaque stagiaire.

Moyens de suivi de l'exécution de l'appréciation des résultats de la formation :

Feuilles d'émargement,
Attestation de fin de formation,
Certificat de réalisation de l'action de formation.

Evaluations des acquis des apprenants par :
Grille d'évaluation de l'atteinte des objectifs de l'apprenant, sur la base des échanges et des travaux réalisés pendant le temps de formation.
A l'issue de la formation, l'apprenant, futur chef d'entreprise, sera en mesure d'élaborer sa stratégie commerciale et de lancement. Grâce à la formation, il aura élaboré un plan d'action concret en ce sens.

Evaluation de la formation par les stagiaires

Modalités et délais d'accès :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone, par mail ou via le formulaire de contact sur notre site internet. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés.

Une inscription est possible jusqu'à 1 jour ouvré avant le début de la formation, hors inscription via le CPF. Dans le cadre d'une inscription via le CPF, le délai est possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque le contrat ou la convention de prestation est retournée signée.

Référent de la formation :

Pour tout renseignement et inscription veuillez contacter Elisabeth Inthavong par mail à twlformation@gmail.com ou au 06 63 64 32 24

Dates de la formation :

Le module présenté est formulé en intra. Les dates mentionnées dans le contrat/convention sont celles qui ont été définies avec le client. Pour toute demande d'autres dates ou d'aménagement de contenu de programme pour une formation en inter, merci de prendre contact avec nous par téléphone ou par mail. Votre demande sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés.

TWL formation

twlformation@gmail.com - 06 63 64 32 24

16, rue du puits 84240 La Tour d'Aigues

Accessibilité/handicap :

Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap. Toutefois, notre référent en la matière Elisabeth Inthavong, joignable par mail à twlformation@gmail.com ou au 06 63 64 32 24, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.

TWL formation

twlformation@gmail.com - 06 63 64 32 24
16, rue du puits 84240 La Tour d'Aigues
Siret : 81959862400024 - OF 93840429384
Date de mise à jour : 11/07/2022



TWL formation

twlformation@gmail.com - 06 63 64 32 24
16, rue du puits 84240 La Tour d'Aigues
Siret : 81959862400024 - OF 93840429384
Date de mise à jour : 11/07/2022