

Clarifiez, Structurez, Communiquez pour réussir votre lancement d'activité

Public concerné, nombre,	Public : Chefs d'entreprises créateurs et repreneurs Nombre : 2 à 9 apprenants ;
Prérequis, modalités et délai d'accès	Prérequis nécessaires ; Avoir un projet d'entreprise défini, Délai d'accès : un délai de 11 jours ouvrés minimum doit avoir lieu entre l'acceptation de la proposition et la mise en oeuvre de la formation Accès aux personnes en situation de handicaps : nous contacter
Présentation générale <i>(problématique, intérêt)</i>	Les points forts : <ul style="list-style-type: none"> • Une formation qui lie savoir, savoir-être et savoir faire • Des apports théoriques illustrés • Des cas pratiques qui permettent d'implémenter les apprentissages à son activité pendant la formation
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • D'évolution : (d'impact) Etre clair, précis et cohérent dans ses actions de lancement Proposer un service adapté à ses clients Développer une communication qui génère des contacts • Pédagogiques : Décrire les composantes de la création d'une vision Créer les composantes de l'identité professionnelle. Identifier qui sont ses clients pour optimiser sa réussite. Concevoir les étapes d'une offre à forte valeur et adaptée aux besoins de ses clients. Lister les clés pour dépasser ses peurs pour donner envie et confiance aux futurs clients Choisir les mots compréhensifs et impactants pour présenter son activité (pitch) Définir la structure de son site Internet Créer son contenu sur les réseaux sociaux. Lister les indispensables du copywriting pour créer du contenu persuasif
Contenu de la formation	Jour 1 <ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses importants pour fixer ses objectifs <ul style="list-style-type: none"> ○ Les besoins professionnels ○ Définir ses objectifs professionnels

- **Définir les composantes de son identité professionnelle**

- L'importance du pour quoi
- Ce qui vous différencie
- Vos ressources : savoir, savoir-faire, savoir-être
- Ce que vous voulez apporter à vos clients

Jour 2

- **Identifier ses clients idéaux**

- Comprendre ses clients en quatre étapes
- Aller vers ses clients pour valider son projet

- **Créer les grandes étapes de son offre**

- Du besoin à l'offre
- Créer la structure de son offre
- Tester son offre
- Faire évoluer son offre

Jour 3

- **Choisir les bons mots pour une présentations fluide et impactante**

- Connaître les règles d'un bon pitch
- Pitcher son entreprise
- Pitcher son offre
- Développer une posture confiante pour optimiser sa communication orale

Jour 4 :

- **Définir la structure de son site Internet**

- Comprendre les règles pour créer son menu
- Les indispensables d'une page d'accueil efficaces
- Site marchand vs site vitrine
- Les règles pour booster son référencement : mots clés, liens, google my Business...
- Quelques exemples de logiciel pour créer facilement son site en autonomie

- **Planifier son contenu sur les réseaux sociaux**

- Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Apporter du contenu à forte valeur ○ Définir sa ligne éditoriale ○ Créer son planning éditorial ○ Créer sa bannière <p>Jour 5 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Développer une communication persuasive (copywriting) <ul style="list-style-type: none"> ○ Parlez clients ○ Les niveaux de la persuasion ○ La structure des messages ○ Créer un storytelling ○ Le SONCASE au service de la communication ● Diversifier votre communication pour augmenter votre visibilité <ul style="list-style-type: none"> ○ La stratégie multi-canal : les différents moyens de communiquer ○ Organiser ses partenariats (key opinion leader) ○ Créer son plan d'action de communication
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Brainstorming pour faire émerger des idées autour d'une thématique ● Exposés pour apports théoriques ● Cas pratiques : travaux individuels ou collectifs en sous-groupes <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Affirmative ● Interrogative ● Démonstrative ● Applicative ● Heuristique <p>Modalités : Présentiel</p>
<p>Personnes en situation de handicap</p>	<p>La présente formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous pourrions prévoir, en relation avec nos référents handicap, une adaptation de la formation.</p>
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<p>A l'issue le stagiaire est capable de lancer son activité grâce à une définition précise de son offre et de sa cible. Pour promouvoir son activité, il est capable de communiquer avec impact sur les réseaux sociaux et ailleurs pour susciter l'intérêt de ses prospects Ses compétences sont :</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Techniques commerciales et marketing et communication - Organisationnelles et de planification - Analytiques (capacités d'analyses du marché) - rédactionnelles
Durée	5 jours, 35 heures
Dates	Nous contacter
Lieu(x)	Montbonnot Saint Martin (38330)
Coût par participant	1500€
Contact	Success Avenir Estelle CHAVAND 06 32 66 02 96 estellechavand@successavenir.com
Formatrice	<ul style="list-style-type: none"> ● Certifiée coach professionnelle, consultante et formatrice ● Certifiée formatrice ● Certifiée experte marketing digitale à l'Ecole de Management de Lyon ● Master 2 Marketing Vente Distribution <p>Après 10 ans sur des fonctions marketing, formations et managériales dans une grande banque française, j'ai créé mon entreprise Success Avenir en décembre 2019. Mon expérience et mes formations continues me permettent de vous accompagner au mieux dans votre projet de montée en compétences et performance.</p>
Suivi de l'action	<ul style="list-style-type: none"> ● Émargement par les stagiaires et le formateur, ● Attestation de stage (certificat de réalisation). ● Test d'auto-positionnement pré et post formation pour suivre l'évolution
Evaluation de l'action	<ul style="list-style-type: none"> ● A chaque fin de séquence une évaluation sous forme de quiz ou de cas pratique avec restitution est effectuée. ● Enquête de satisfaction à chaud et à froid (3 mois après la formation)