

## **Fiche descriptive**

### **Formation : Nouveaux entrepreneurs : Construisez votre activité pas à pas et trouvez vos premiers clients**

Type de formation : Formation

Domaine de formation : #entrepreneuriat #déviation #quetedesens

Formule :

Individuel

Distanciel à 100%

### Programme de formation :

Aujourd'hui de nombreuses personnes souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat afin de donner vie à un projet qui leur tient à coeur. Démarrer une activité lorsque l'on est novice dans l'entrepreneuriat et que l'on ne maîtrise pas les bases de la création d'un business peut s'avérer complexe.

Cette formation a pour vocation d'accompagner les nouveaux entrepreneurs dans la création de leur activité en leur apprenant à définir les fondations d'un business solide. Elle fournit toutes les étapes à mettre en place avant tout lancement jusqu'au développement de la visibilité et à la transformation des prospects en clients.

### Objectifs de la formation :

- Acquérir les bases nécessaires à la création d'un business solide (positionnement, modèle économique, prix, offres, etc)
- Définir une stratégie marketing et commerciale
- Apprendre à développer un plan marketing pour augmenter la visibilité de votre business et trouver vos premiers clients

### Profils des bénéficiaires :

Porteur de projet ou entrepreneur en phase de démarrage d'activité.

Salarié ou demandeur d'emploi en quête de transition entrepreneuriale.

Aucun pré-requis.

### Contenu de la formation :

1. Je me lance : Définition de votre pourquoi, de la mission de la vision
2. Je pose les bases :
  - Faire son étude de marché
  - Définir son positionnement
  - Définir son modèle économique
  - Définir son client idéal
  - Construire ses offres
  - Définir son prix.
3. Je construis ma marque : Définir la personnalité de sa marque, son nom de

marque, sa charte graphique (couleurs, ton, typo).

4. Je développe ma visibilité :

- Le bouche à oreille
- Les réseaux sociaux
- La création de votre site
- SEO
- L'email marketing
- Le podcast
- La publicité
- La presse
- Définir sa stratégie de contenu
- Définir son plan marketing.

5. Je convertis et je trouve mes premiers clients :

- Définir sa stratégie commerciale
- Techniques de vente.

6. Je définis mes objectifs financiers et j'analyse mes résultats.

7. Entretiens personnalisés : 2 \* 1h30 de coaching individuel.

Modalités de certification - Résultats attendus :

Pas de certification.

Cahier d'exercices complété par l'apprenant.

Durée et rythme de la formation :

1 j (7h)

Travail personnel : environ 30h

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats :

Feuilles de présence.

Cahier d'exercices complété progressivement par l'apprenant.

Évaluation des acquis en fin de formation au travers d'un test.

2 Entretiens d'1h30 d'accompagnement personnalisé en fin de formation

Délivrance d'une attestation de formation

Ressources techniques et pédagogiques :

Vidéos, cahier d'exercices dirigés, QCM, mise à disposition en ligne des supports de formation.

Prix :

747 euros HT par personne (inter – intra – particulier)

Accessibilité :

Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à nous contacter pour nous indiquer les modalités qui vous permettraient de suivre agréablement le Bilan de Compétences.

Référent handicap : Kadia MOISSON - [kadia.moisson2007@gmail.com](mailto:kadia.moisson2007@gmail.com) – 06 63 11 85 86

Contact :

[contact@lesdeviations.fr](mailto:contact@lesdeviations.fr)

Référent administratif : Solène SARROT

Référent pédagogique : Roselyne GRANIER, [roselyne.granier@gmail.com](mailto:roselyne.granier@gmail.com) – 06 18 41 41 23