

# Créer ou reprendre une entreprise : Les 10 compétences entrepreneuriales clés pour réussir

## Objectifs de la formation :

- 1 - Être en capacité d'établir un swot et une vision d'entreprise
- 2- Être en capacité de faire son étude de marché et se positionner grâce à la matrice stratégique Océan Bleu
- 3- Être en capacité de construire son business model avec l'outil CANVAS
- 4- Être en capacité de planifier ses actions stratégiques dans un planning
- 5-Être en capacité de mettre en place son marketing mix (4P produit, prix, promotion, place)
- 6- Savoir utiliser des techniques de prospection et de négociation
- 7- Être en capacité de mettre en place sa stratégie commerciale
- 8-Être en capacité de choisir sa stratégie marketing
- 9- Être en capacité de mettre en place sa communication ciblée pour convaincre clients et partenaires
- 10-Être en capacité de mapper et agrandir son réseau

## Public :

Cadre commerciaux, chefs d'entreprises

## Durée :

10 heures (si la personne débute son projet et/ou souhaite une formation uniquement en présentiel)

## Prérequis :

Être déjà en situation de pilotage de projet

## Modalité d'exécution de la formation :

Accès à une plateforme de formation en illimité et 10h de formation présentielle individuelle

## Support pédagogique :

Plateforme en ligne

## Moyens pédagogiques :

Interactivité et théorie

Modules (alternant le e-learning et le présentiel) pour une progression vers l'acquisition de compétences techniques afin de créer une entreprise pérenne.

## Moyen d'exécution :

Émargement par 2h

### **Délai d'accès :**

Dès validation administrative du dossier, le stagiaire a accès sous 24 heures aux ressources en ligne et planifie son premier rendez-vous.

### **Moyen d'évaluation :**

Évaluation 1 à chaud au sortir de la formation par le stagiaire et par le formateur

Remise de l'attestation de fin de formation

Évaluation 2 à froid dans un délai maximum de 6 mois

### **DETAIL DU PROGRAMME**

#### **Vous et votre marché**

Matrice du SWOT (vos forces, faiblesses, opportunités et menaces) , positionnement stratégique et vision d'entreprise avec la stratégie océan bleu

Etude de marché : acteurs, tendances, chiffres clés, projection de l'entreprise sur son marché

#### **Votre business model**

Le business model en 9 blocs interdépendants pour servir l'objectif et la vision. Mise en lumière de : - la proposition de valeur - les segments clients clés -les partenaires clés -les activités clés -les ressources clés -le parcours client -les canaux de communication et distribution -les coûts variables et fixes -les flux de revenus -

#### **Votre tunnel de vente**

Planification de votre tunnel de vente

#### **Votre marketing mix**

Marketing mix : 4 P : produit, prix, place (distribution), promotion (communication)

#### **Votre argumentaire et l'entretien de vente**

Argumentaire basé sur le CAB (Caractéristique, avantage, bénéfice): training sur les produits et services - Focus sur les 7 étapes de la vente pour la signer les ventes.

#### **Votre stratégie commerciale**

Votre stratégie commerciale et marketing déclinée décliné avec votre PAC (Plan d'actions commerciales )

#### **Votre communication et votre réseau :**

Outils de communication inbound et outbound pour cibler la clientèle visée.

Mindmapping du réseau et plan d'action pour l'entretenir et le développer.

**Tarifs HT plateforme illimitée + 10h formation individuelle et stratégie opérationnelle : 1500€ HT**