

Booster mon business

Accessible aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre mon marché pour savoir positionner mon offre
- ✓ Cibler ma clientèle pour mieux l'atteindre et la développer
- ✓ Adopter une posture entrepreneuriale forte pour convaincre
- ✓ Pitcher pour prospecter, vendre, décoller



DURÉE

20h : 2 journées x 8h de boost collectif
4h de boost individuel en visio



NOMBRE DE STAGIAIRES

Présentiel : 3 stagiaires min / 5 max
Distanciel (visio) : 3 stagiaires min / 4 max
Premium : individuel



LIEU

Présentiel ou visio



TARIF TTC GLOBAL

Collectif : 1480€/pers
Individuel : 2200€/pers

PUBLIC VISÉ

Porteurs de projet,
créateurs d'entreprise,
dirigeants d'entreprise

DÉLAIS D'ACCÈS

Nos sessions
sont accessibles
conformément aux
dates présentées sur
notre site interne

ANIMATRICE

Sonia Josse,
formatrice
entrepreneuriat –
Fondatrice Talâme

MODALITÉS D'ADMISSION

Admission après entretien préalable qui permettra d'évaluer le sérieux de l'entrepreneur.e et la viabilité de son projet entrepreneurial. Seules les personnes avec un projet entrepreneurial ayant un besoin clair et identifié seront admises à intégrer le programme.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ Au démarrage : questionnaire d'évaluation, entretien
- ✓ En cours de formation : quizz, auto-évaluations, exercices pratique et correction groupée ou individuel
- ✓ Fin de formation : bilan, tour de table et attestation de fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Alternance de séquences théoriques, questionnement, exercices. Contextualisation des concepts par des exercices se rapportant directement à des cas pratiques.

Booster mon business

CONTENU PÉDAGOGIQUE – PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 « ÉTUDE DE MARCHÉ »

- ✓ Savoir comprendre la structure du marché visé et son environnement
- ✓ Déterminer mes partenaires, prescripteurs clés pour développer mon CA
- ✓ Comprendre ma cible : qui elle est, où elle est, ses attentes, ses habitudes, ses enjeux

MODULE 2 « STRATÉGIE COMMERCIALE »

- ✓ Apprendre à définir mon business model
- ✓ Définir mon avantage concurrentiel, ce qui fait la différence (SWOT)
- ✓ Identifier mon client idéal (persona)
- ✓ Savoir rédiger mon Plan d'Actions Commerciales (PAC)

MODULE 3 « SOFT SKILLS »

- ✓ Auto-évaluer mon état de bien-être
- ✓ Aligner ma posture à mon profil émotionnel
- ✓ Exercer ma fluidité émotionnelle

MODULE 4 « LE PITCH »

- ✓ Appréhender la méthode du pitch
- ✓ Définir les axes de pitch pertinents pour mon activité
- ✓ Préparer mon discours commercial

