

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

16h : 2 journées x 7h de boost collectif
+ 2h de boost individuel en visio



NOMBRE DE STAGIAIRES

Présentiel : 4 min / 6 max
Distanciel (visio) : 2 min / 4 max



LIEU

Présentiel ou distanciel



TARIF TTC

1690€/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 internet

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.

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.

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

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

