



Boost 360

Accessible aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre les différentes étapes de la démarche entrepreneuriale
- ✓ Connaitre les outils essentiels à toute démarche entrepreneuriale
- ✓ Identifier ce qui démarque votre projet entrepreneurial des autres
- ✓ Déterminer les acteurs essentiels à votre projet entrepreneurial
- ✓ Être en capacité de créer/ diriger son entreprise



DURÉE

35h : 5 journées x 7h de formation
+ 4h de boost individuel (visio)



NOMBRE DE STAGIAIRES

4 stagiaires min / 6 max



LIEU

Présentiel



TARIF TTC

2980€/personne

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.

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.

Boost 360

CONTENU PÉDAGOGIQUE – PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 « ÉTUDE DE MARCHÉ »

- ✓ Savoir comprendre la structure du marché visé et son environnement via la matrice PESTEL
- ✓ Savoir analyser la concurrence (parts de marché, points forts/points faibles)
- ✓ Comprendre votre cible : qui elle est, où elle est, ses attentes, ses habitudes, ses enjeux
- ✓ Savoir formaliser des hypothèses de chiffres d'affaires en fonction des résultats de l'étude de marché

MODULE 2 « STRATÉGIE COMMERCIALE »

- ✓ Apprendre à définir son business model
- ✓ Définir son avantage concurrentiel, ce qui fait la différence (SWOT)
- ✓ Définir son client idéal (persona)
- ✓ Définir son positionnement et le mix marketing associé (les 4 P)
- ✓ Savoir rédiger son Plan d'Actions Commerciales (PAC)

MODULE 3 « COMMUNICATION 360 »

- ✓ Apprendre à définir vos objectifs de communication
- ✓ Savoir identifier vos cibles et élaborer un storytelling avec messages adaptés
- ✓ Savoir définir des supports et canaux de communication pertinents selon votre activité
- ✓ Savoir rédiger clairement une stratégie de communication

MODULE 4 « STRATÉGIE DIGITALE »

- ✓ Savoir choisir le/les médias sociaux adaptés à votre activité
- ✓ Définir une ligne éditoriale pertinente et chartée pour les médias sociaux
- ✓ Définir un planning de publication et la fréquence de publication associée
- ✓ Fixer des objectifs quantitatifs (nb d'abonnés), et qualitatifs (interactions positives ou non)

MODULE 5 « JURIDIQUE – FINANCIER »

- ✓ Différencier les différents statuts juridiques et choisir le plus adapté à votre activité et ses perspectives
- ✓ Savoir évaluer les besoins financiers de démarrage et/ou d'investissements
- ✓ Connaître les différentes possibilités de financement de votre projet entrepreneurial
- ✓ Connaître les principaux indicateurs et outils financiers de pilotage d'activité

MODULE 6 « SOFT SKILLS »

- ✓ Auto-évaluer son état de bien-être
- ✓ Prendre soin de soi : alléger sa charge mentale en contournant l'effet Zeigarnik
- ✓ Aligner sa posture à son profil émotionnel
- ✓ Exercer sa fluidité émotionnelle en 5 étapes
- ✓ Décrypter une situation stressante : méthode « SPARC Résilience »

