

IDENTIFIER LES POINTS CLES DE LA CREATION D'ENTREPRISE

CREATION D'ENTREPRISE



OBJECTIFS PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION

- ▶ Acquérir les bases de l'utilisation des tableurs.
- ▶ Suivre son activité et définir ses axes de rentabilité.
- ▶ Comprendre les enjeux d'une présence sur le web.
- ▶ Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine.
- ▶ Assurer sa présence sur le web Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients.
- ▶ Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e-réputation.
- ▶ Connaître les fondamentaux du marketing. Constituer et exploiter une base de données clients, cibler les actions et en mesurer les retours.
- ▶ Connaître les fondamentaux de la communication. Structurer sa stratégie marketing digitale

PROGRAMME

PARTIE 1 : CONSTRUCTION D'UN PROJET COHERENT AVEC LE MARCHÉ

- ▶ Créer la bonne entreprise pour les bonnes raisons
- ▶ Validation de la vision entrepreneuriale
- ▶ Définir le client et ses besoins
- ▶ Clarifier le business model
- ▶ Comment trouver une idée de business
- ▶ Filtrer les idées
- ▶ Comment effectuer un test de monétisation

Aptitudes :

La formation vous permet de comprendre toutes les facettes d'un projet de création d'entreprise, de poser les 1ères bases de votre projet, de définir un plan d'actions pour aller plus loin et de développer votre réseau.

Résultats attendus :

Une vision claire du métier de chef d'entreprise et de la posture entrepreneuriale Une vue d'ensemble des étapes et outils nécessaires pour créer une entreprise Des points de repères sur ce qu'implique la création d'une entreprise



PARTIE 2 : DETERMINATION DE SON POSITIONNEMENT EN ETUDIANT SA CONCURRENCE ET SON MARCHÉ

- Clarifiez vos objectifs financiers
- Faites le bon choix parmi toutes ces façons de générer des revenus avec votre entreprise
- La différence entre un Avatar client et un Client rêvé
- Comment adopter un positionnement unique, même si votre marché est très concurrentiel
- Mettre en place une stratégie de différenciation
- Définir votre propre vision
- La puissance du storytelling
- Comment dénicher le nom de marque mémorable

PARTIE 3 : CRÉER UNE OFFRE

- L'échelle de valeur
- Comment construire des offres que les clients veulent et qui répondent à un besoin immédiat
- Créer un produit unique
- Le produit minimum viable
- Mettre en place une expérience utilisateur
- Comment définir le bon prix
- Assurer la livraison du produit

PARTIE 4 : METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE D'ACQUISITION OU DE CONVERSION

- Fondamentaux du marketing
- L'intérêt de l'utilisation d'un fichier client
- Les sources préexistantes pour constituer un fichier client
- Constituer sa base de données clients
- Exploiter efficacement sa base de données clients
- Du fichier client au CRM

PARTIE 5 : CRÉER ET FIDÉLISER UNE AUDIENCE

- ▶ Créer une audience autour de sa marque
- ▶ Utiliser les réseaux sociaux pour donner de la visibilité à son entreprise
- ▶ Comment utiliser l'E-mail marketing
- ▶ Fréquence, format, style
- ▶ Les clés d'un contenu remarquable

PARTIE 6 : FONDAMENTAUX ET TECHNIQUE DE VENTE

- ▶ Comment augmenter le trafic
- ▶ Comment créer une relation de qualité avec un abonné, un prospect ou un follower
- ▶ Comment booster votre taux de conversion
- ▶ Augmenter le revenu moyen par client
- ▶ Comment augmenter le panier client
- ▶ Apprendre à développer son chiffre d'affaire

PARTIE 7 : PILOTAGE ET GESTION L'ENTREPRISE

- ▶ Apprendre à développer son chiffre d'affaire
- ▶ concevoir, mettre en forme et imprimer un tableau simple
- ▶ Se familiariser avec les formules et fonctions
- ▶ Identifier les parties prenantes de la relation commerciale.
- ▶ Illustrer les chiffres avec des graphiques
- ▶ Organiser feuilles et classeurs
- ▶ Mise en place de tableaux de bord



PUBLIC ET EFFECTIF

Personnes
Souhaitant créer une entreprise



PRÉREQUIS

Sans pré requis



DURÉE ET DÉLAI D'ACCÈS

Durée ⇒ 10 jours
Délai d'accès ⇒ 11 jours



LIEU DE FORMATION

A distance



DATE DE FORMATION

Consultez notre calendrier



TARIF

4500 € TTC
(modulable et personnalisable)
prendre contact avec un conseiller



CONTACT

M'bemba DANSOKO
07.58.76.08.83
rconceptformations@gmail.com



C O N C E P T

Organisme de formation professionnelle déclaré sous le N° 76090066709
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état)

Taux de satisfaction du contenu de la formation : 97%.
Taux de satisfaction de l'organisation : 98%.

Chemin de la Garenette

- 09300 BELESTA - France

Tél : 07.54.22.51.63

rconceptformations@gmail.com