

MOYEN D'ORGANISATION, D'ACCOMPAGNEMENT ET NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

MATERIEL REQUIS POUR PARTICIPER A CETTE SESSION

Disposer d'un ordinateur pour réaliser les exercices

NOS MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Notre approche pédagogique favorise la transmission dynamique et pratique de connaissances et la mise en application rapide des acquis.
- Tous les participants repartent avec des solutions adaptées à leurs besoins et conseils personnalisés.
- Nous favorisons la pratique d'exercices pratiques pour transmettre des méthodes de travail pragmatiques et identifier les outils adaptés, directement applicables à l'activité des stagiaires.

MODALITES D'ÉVALUATION

A la fin de la session un questionnaire d'évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire par mail via un lien Google Form.

Une grille de satisfaction comportant les items suivants : Impression générale ; Accueil, Organisation ; Conditions matérielles, Outils ; Réponse aux attentes des stagiaires ; Programme, Méthode pédagogique ; Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.

Ces items interrogeront les stagiaires sur une échelle de 3 niveaux (insatisfait, satisfait, très satisfait)

Les taux de satisfaction indiqués sont établis chaque année après l'analyse des évaluations chaud de tous les stagiaires et portent sur les critères suivants : Réponse aux attentes des stagiaires, Programme, Méthode pédagogique, Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE

Ressources pédagogiques

Pendant toute la durée de cette formation vous recevrez différents mails vous permettant d'accéder à des ressources pédagogiques, des tests à réaliser, des vidéos à visionner pour vous aider à effectuer les travaux demandés et à monter en compétences.

- Ces ressources seront disponibles sur un Drive spécifique
- Vous aurez également accès à notre bureau virtuel. Des codes d'accès vous sont fournis et l'accès est disponible 6 mois après la fin de la formation.

Pendant toute la formation, et notamment pendant le journée de travail asynchrone (à domicile) vous pourrez contacter votre référent pédagogique, par mail (contact@bge-cotedazur.fr) ou par téléphone (04 93 89 45 65) : : Votre formateur sera votre interlocuteur pour toute demande technique ou pédagogique.

Une grille d'évaluation vous sera fournie par mail via un lien Google Form portant sur les acquis suivants :

- Savoir définir l'approche marketing de son projet et sa stratégie commerciale
- Identifier les méthodes de communication à mener en appui des actions commerciales pour se démarquer.
- Savoir utiliser les outils du Business Plan : BGe Pro
- Savoir choisir la structure juridique la mieux adaptée à son projet.
- Comprendre la mécanique de construction d'un compte de résultat prévisionnel, d'un plan de financement et d'un plan de trésorerie

Afin d'évaluer votre niveau au début de la formation et à la fin de la formation et mesurer la progression pédagogique

Au début et à la fin de la formation

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Avant la formation



7 jours avant la formation : Vous recevrez un mail vous indiquant l'adresse du centre et toutes les informations pratiques pour participer à cette session

ÉTUDE ET ANALYSE DU MARCHÉ

SÉQUENCE 1

Lors de cette séquence, nous développerons les différentes étapes de l'étude de marché et des actions commerciales à mettre en oeuvre :

Travail effectué pendant cette séquence après un apport de méthodes ou d'outils

- Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)

CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATÉGIEMARKETING ET COMMERCIALE

SÉQUENCE 2

Lors de cette séquence, des outils et de méthodes vous seront expliqués afin d'être plus efficace pour votre communication

Travail effectué pendant cette séquence après un apport de méthodes ou d'outils)

- Déterminer ses actions commerciales

CONCEPTION DU PLAN DE COMMUNICATION

SÉQUENCE 3

Lors de cette séquence, des outils et de méthodes vous seront expliqués afin d'être plus efficace pour votre communication

Pour bénéficier pleinement de cette séquence, apportez tous les supports de communication que vous avez faits (carte de visite, flyers, site internet...), même au « brouillon », afin de que le conseiller puisse vous apporter quelques conseils

LES ASPECTS JURIDIQUES, FISCAUX ET SOCIAUX ET COMMERCIALE

SÉQUENCE 4

Lors de cette séquence, des apports de connaissances sur les aspects juridiques et les conséquences d'un point de vue fiscal et social sont fournis

Le participant a déterminé avec le conseiller sa stratégie juridique et la structure juridique adaptée à son projet



FINANCE /COMPTES PRÉVISIONNELS

SÉQUENCE 5 ET 6

Durant cette séquence vous seront transmis :

- Des réflexes de gestion
- La méthode de montage financier

La réalisation d'un Business Plan financier sera effectuée

Pour bénéficier pleinement de cette séquence, il faudra :

- Chiffrer toutes les dépenses qui concernent votre projet – Faire faire des devis
- Faire faire un devis du coût de son assurance professionnelle

LA STRUCTURATION DU PROJET

SÉQUENCE 7 ET 8

Durant cette séquence vous seront transmis les méthodes et outils de :

- Structuration de son projet
- Planification du projet
- Présentation du projet

Vous devrez réaliser un plan des actions que devrez entreprendre à l'issue de la formation : Tâches à réaliser et planning des actions

Accès au bureau virtuel et
Business Plan financier BGePRO

Mon bureau
virtuel



NATURE DES TRAVAUX DEMANDES EN A SYNCHRONE PENDANT LA FORMATION

MODALITÉS PRATIQUES

Un mail vous est envoyé le soir du jour 2 et le soir du jour 4 avec tous les liens de connexion vous permettant d'accéder :

- Aux vidéos
- Aux exercices
- Aux quizz
- Aux ressources pédagogiques et techniques

SÉQUENCES 1 ET 2 : ÉTUDE ET ANALYSE DU MARCHÉ – CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

Production personnel à réaliser

- Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
- Déterminer ses actions commerciales
- Déterminer sa politique de communication et les outils utilisés
- Commencer à renseigner le business Plan en ligne BGePRO

Durée estimée de travail : 5 heures
Travaux à restituer lors des rendez-vous individuels en présentiel



Vous pourrez consulter les vidéos suivantes

- Vidéo–Pourquoi faire une étude de marché
- Vidéo–Stratégie Marketing
- Vidéo sur la segmentation du marché
- Vidéo–Comment fixer les prix
- Vidéo sur le fonctionnement de la TVA
- Vidéo sur le pitch

Durée : 2,08 mn
Durée : 4,02 mn
Durée : 5,55 mn
Durée : 6,09 mn
Durée : 4,51mn
Durée : 2,02 mn

Vous aurez accès aux tests et exercices

- Test de connaissances –Marketing
- Test sur les techniques de vente
- Exercice de mise en situation de vente
- Test Communication

Durée : 3mn
Durée : 10 mn
Durée : 15 mn
Durée : 5mn

SÉQUENCE 3 : CONCEPTION DU PLAN DE COMMUNICATION

Production personnel à réaliser

- Déterminer la stratégie de communication
- Choisir et Concevoir les supports de communication
- Définir l'identité visuelle
- Définir les contenus et messages
- Commencer à renseigner le business Plan en ligne BGePRO

Durée estimée de travail : 5 heures
Travaux à restituer lors des rendez-vous individuels en présentiel

Vous pourrez consulter les vidéos suivantes

Test Communication

Durée : 5mn

SÉQUENCE 4 : LES ASPECTS JURIDIQUES, FISCAUX ET SOCIAUX

Production personnel à réaliser

- Définir la structure juridique adaptée et en mesurer les implications fiscales et sociales
- Commencer à renseigner le business Plan en ligne BGePRO

Durée estimée de travail : 1 heure

Vous pourrez consulter les vidéos suivantes

- 1–Vidéo–Les principales structures juridiques
- 2–Les cotisations sociales et les impôts
- 3–Vidéo–Juridique–Micro–Entreprise

12 mn
17mn
20 mn

Vous aurez accès au test juridique

Test sur les aspects juridiques, fiscaux et sociaux

Durée : 5mn

SÉQUENCE 5 ET 6 : FINANCE /COMPTES PRÉVISIONNELS

Production personnel à réaliser

- Chiffrer toutes les dépenses qui concernent votre projet – Faire faire des devis
- Faire faire une devis du coût de son assurance professionnelle
- Commencer à renseigner le business Plan en ligne BGePRO

Durée : 12 mn
Durée : 17 mn
Durée : 20 mn



Vous pourrez consulter les vidéos suivantes

- Vidéo-Pourquoi faire une prévision
- Vidéo-Construire Le Business Plan Financier
- Vidéo-Comprendre la Capacité d'Autofinancement
- Vidéo-Le Seuil de Rentabilité
- Vidéo-Aide Pole Emploi

Durée : 3 mn

Durée : 9,09 mn

Durée : 6,05 mn

Durée : 4,43 mn

Durée : 6,00 mn

Vous aurez accès au test financier

Test sur le Business Plan Financier

Durée : 5 mn

SÉQUENCE 7 ET 8 : LA STRUCTURATION DU PROJET

Production personnel à réaliser

- Finaliser le business Plan en ligne BGePRO
- Planifier ses actions

Durée estimée de travail : 5 heures

Vous aurez accès à l'exercice :

Planifier ses actions avec un modèle de planning d'actions pour organiser le rétroplanning avant son installation : un tableau (type rétro planning) à télécharger sous Excel.

