

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 (anne.montuori@bge-cotedazur.fr) ou par téléphone (04 93 89 45 65) : Anne MONTUORI 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 : BGePro
- 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



4 jours avant la formation : Vous recevrez un mail de préparation vous indiquant le déroulé de la formation. Vous pourrez, si vous le souhaitez, vous préparer en visionnant des vidéos et réaliser des premiers quizz (liens fournis dans le mail)

ÉTUDE ET ANALYSE DU MARCHÉ/ CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

JOUR 1

Animateur :
Anne MONTUORI

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

- Un apport d'outils et de méthodes vous sera fourni et nous ferons des exercices en individuel et en groupe
- Après un apport de méthodes ou d'outils
- Travail Personnel effectué pendant la journée : Après un apport de méthodes ou d'outils
 - Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
 - Déterminer ses actions commerciales

Initiation aux techniques de ventes – Jeux de rôle

PLANIFICATION, ORGANISATION ET GESTION DES MÉTHODES ET OUTILS DE L'IMAGE, DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

JOUR 2

Animateur :
Valérie PELLEGRINI

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

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

TRAVAIL PERSONNEL À DOMICILE

JOUR 3

- Réaliser un Pitch
- Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
- Déterminer ses actions commerciales
- Déterminer sa politique de communication et les outils utilisés
- Réaliser un argumentaire de Vente



RENDU DES TRAVAUX RÉALISÉS : TRAVAIL EN COLLECTIF AVEC L'ANIMATEUR

- Un Pitch
- Sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
- Ses actions commerciales
- Sa politique de communication et les outils utilisés
- Un argumentaire de Vente
- Mise en pratique des techniques de ventes – Jeux de rôle

JOUR 4 MATIN

Animateur :
Anne MONTUORI

APRÈS-MIDI : LES ASPECTS JURIDIQUES

JOUR 4 APRÈS-MIDI

Animateur :
Rémi BIONDI

Apport de connaissances sur les aspects juridiques et les conséquences d'un point de vue fiscal et social

Tous les participants ont déterminé avec l'animateur leur stratégie juridique et la structure juridique adaptée à leur projet

Entre jour 4 et jour 5 TRAVAIL PERSONNEL À DOMICILE

- Chiffrer toutes les dépenses qui concernent votre projet
- Essayez d'avoir une idée du coût de votre assurance professionnelle (devis en ligne)
- Réaliser un plan des actions que devrez entreprendre à l'issue de la formation : Tâches à réaliser et planning des actions

LE BUSINESS PLAN FINANCIER

JOUR 5

Animateur :
Rémi BIONDI

Durant la journée vous seront transmis :

- Des réflexes de gestion
- La méthode de montage financier
- La réalisation d'un Business Plan financier

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

JOUR 3 À DOMICILE

Production personnel à réaliser

- Réaliser un Pitch
- Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
- Déterminer ses actions commerciales
- Déterminer sa politique de communication et les outils utilisés
- Réaliser un argumentaire de Vente

Durée estimée de travail : 3 heures
Travaux à restituer lors du Jour 4 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 : 4,51 mn
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 : 3 mn
Durée : 10 mn
Durée : 15 mn
Durée : 5 mn

AVANT LE JOUR 5 A DOMICILE

Vous pourrez consulter les vidéos suivantes

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

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



Vous aurez accès au test juridique

Test sur les aspects juridiques, fiscaux et sociaux

Durée : 5 mn

Pour préparer la journée du jour 5, Vous pourrez consulter les vidéos suivantes :

Vidéo-Pourquoi faire une prévision

Durée : 3 mn

Vidéo-Construire Le Business Plan Financier

Durée : 9,09 mn

Vidéo-Comprendre la Capacité d'Autofinancement

Durée : 6,05 mn

Vidéo-Le Seuil de Rentabilité

Durée : 4,43 mn

Vidéo-Aide Pole Emploi

Durée : 6,00 mn

Vous aurez accès au test financier

Test sur le Business Plan Financier

Durée : 5 mn

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.

