

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 mise en situation par des exercices concrets pour transmettre des méthodes de travail pragmatiques et identifier les outils adaptés, directement applicables à l'activité des porteurs de projets.

MODALITES D'EVALUATION

Les exercices et évaluations réalisés tout au long de la formation permettent d'apprécier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées.

- Des évaluations de suivi de compétences en cours de formation (exercices, quiz).
- Un questionnaire d'évaluation en fin de formation
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant après la formation (questionnaire en ligne)
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant dans l'année suivant la formation (questionnaire en ligne)

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE

Ressources pédagogiques

- Dès le 1^{er} jour de la formation, vous recevrez un lien vous permettant de récupérer les ressources pédagogiques pour vous accompagner dans votre montée en compétences (test, vidéos, outils, exercices, support de formation).
- Vous aurez également accès à notre bureau virtuel et à l'outil BGEPro pour la création de votre Business Plan. Des codes d'accès vous sont fournis et l'accès est disponible 6 mois après la fin de la formation.

Pendant toute la formation vous pourrez contacter votre référent pédagogique, Anne-Laure VIDAL, par mail (annelaure.vidal@bge-cotedazur.fr) ou au téléphone au 04 93 89 45 65 pour toute demande pédagogique (réponse sous 48h hors week-end).

Pour toute assistance technique vous pouvez nous contacter par mail contact@bge-cotedazur.fr ou au 04 93 89 45 65 (réponse sous 48h hors week-end).

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

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.

JOUR 1

APPROCHE MARKETING ET COMMERCIAL

Animateur : Patrice BILLI

Lors de cette première journée, nous développerons les différentes étapes de l'étude de marché et des actions commerciales à mettre en œuvre : Un apport d'outils et de méthodes vous sera fourni et nous ferons des exercices en individuel et en groupe.

ACQUISITION DE CONNAISSANCES SUR LA NOTION DE MARCHÉ

- Les méthodologies d'étude de la concurrence
- Les contacts confrères, fournisseurs et prescripteurs
- L'analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles
- La définition du positionnement de l'entreprise La segmentation du marché
- La prospection commerciale en fonction des types de clientèle

CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

- La stratégie marketing ou marketing Mix : les 4 P (Product – Price- Place – Promotion)
- Évaluation du chiffre d'affaires

JOUR 2

CONCEVOIR SON PLAN DE COMMUNICATION

Animateur : Fanny GUILLARD

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

JOUR 3

TRAVAIL PERSONNEL À DOMICILE

- Affiner les travaux réalisés pendant ces premières journée pour un rendu définitif le jour 4 et 5
- 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

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL, SOCIAL

JOUR **4**

MATIN

Animateur : Rémi BIONDI

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

- Le choix du statut juridique
- La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs
- Le volet social des chefs d'entreprise
- Le Centre de Formalités des Entreprises
- Les autres aspects juridiques

APRÈS-MIDI : LES ASPECTS JURIDIQUES

JOUR **4**

APRÈS-MIDI

Animateur: Patrice BILLI

- La préparation de l'argumentaire de vente
- La posture en situation de vente
- La réponse aux objections
- Mise en pratique des techniques de ventes – Jeux de rôle (Pitch)

LE BUSINESS PLAN FINANCIER

JOUR **5**

Animateur :
Rémi BIONDI

Durant la journée vous seront transmis :

- Structuration de son projet (méthode de gestion)
- Planification du projet (montage financier)
- La réalisation d'un Business Plan financier

Accès au bureau virtuel et
Business Plan financier BGePRO

Mon **bureau**
virtuel

PAR

Appui aux entrepreneurs

NATURE DES TRAVAUX DEMANDES EN A SYNCHRONE PENDANT LA FORMATION

MODALITÉS PRATIQUES

Un mail vous est envoyé le 1^{er} jour de formation 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

Durée : 2,08 mn

Vidéo-Stratégie Marketing

Durée : 4,02 mn

Vidéo sur la segmentation du marché

Durée : 5,55 mn

Vidéo-Comment fixer les prix

Durée : 6,09 mn

Vidéo sur le fonctionnement de la TVA

Durée : 4,51 mn

Vidéo sur le pitch

Durée : 2,02 mn

Vous aurez accès aux tests et exercices

Test de connaissances -Marketing

Durée : 3 mn

Test sur les techniques de vente

Durée : 10 mn

Exercice de mise en situation de vente

Durée : 15 mn

Test Communication

Durée : 5 mn

AVANT LE JOUR 5 A DOMICILE

Vous pourrez consulter les vidéos suivantes

1-Vidéo-Les principales structures juridiques

Durée : 12 mn

2-Les cotisations sociales et les impôts

Durée : 17 mn

3-Vidéo-Juridique-Micro-Entreprise

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.

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

📞 04 93 89 45 65 📩 contact@bge-cotedazur.fr