

A&M Advisory SAS
88 rue Commandant Charcot
69005 Lyon
NDA : 84691906169

Référent Pédagogique : Alexandre Le Lay
Référent Qualité : Miary Rakotondramanana
Référent Handicap : Miary Rakotondramanana

Si vous êtes en situation de handicap et que vous voulez connaître les modalités précises pour adapter la formation à vous, contactez-nous par mail à cette adresse :

contact@am-advisory.eu

CRÉER SON ENTREPRISE : ÉLABORER SON OFFRE ET PILOTER SON ENTREPRISE

Tarif : 2400 € TTC

Durée : 35 h / 5 jours (Présentiel)

Modalité d'inscription :

- Si vous êtes intéressé(e), faites-nous parvenir un mail à :
 - formation@am-advisory.eu
- Vous serez contacté sous 3 jours ouvrés pour planifier un premier entretien qui sera réalisé afin de valider l'adéquation de la formation à votre besoin.
- Une fois validée, un calendrier sera proposé pour bloquer des demi-journées de formation.

Présentation de la formation :

Créer son entreprise est le début d'un voyage qui va prendre des années. Cette formation aura pour but de clarifier les étapes nécessaires pour valider votre projet et le préparer de la meilleure des manières. Elle vous donnera les outils nécessaires et l'accompagnement personnalisé pour que votre projet parte directement vers le succès qu'il mérite.

Cibles :

- Toute personne désirant créer son entreprise.

Prérequis :

Chaque postulant sera reçu en entretien individuel par les responsables de la formation pour valider le potentiel de réussite de son projet et sa motivation. Les prérequis indispensables sont :

- Disposer d'une expertise validée par une expérience professionnelle
- Avoir un projet de création d'entreprise
- Avoir envie de confronter ses idées et être enclin au travail de groupe

Modalités pédagogiques :

- Les différentes parties seront animées par des cas pratiques ou des exercices en situation réelle.
- Des analyses seront faites sur des entreprises existantes pour agrémenter le contenu de la formation.

Conditions de validation : Chaque Module sera soumis à un quizz et l'apprenant devra obtenir 70% à chaque partie.

Lieu de la formation : 9-13 rue des Cuirassiers, 69003 Lyon (accessible PMR).

Objectifs pédagogiques :

- Être capable de réaliser une étude de marché.
- Développer son sens commercial afin de vendre sa solution.
- Créer et entretenir un réseau professionnel pour maximiser sa réussite.
- Gérer son entreprise au quotidien.

Plan détaillé :

MODULE 1. CLARIFIER ET MARKETER SON OFFRE POUR SE POSITIONNER COMME SUR LE MARCHÉ (8H)

- Déterminer le ciblage des clients et le portrait-robot du client idéal
- Formaliser les caractéristiques, avantages et bénéfices de l'offre
- Acquérir des techniques d'étude de marché terrain pour confronter son offre au marché
- Définir son modèle économique

Savoirs, savoir-faire et compétences à acquérir dans la section :

- √ Positionner son offre sur le marché.
- √ Déterminer un modèle économique viable

MODULE 2. SE VENDRE SOI ET SON OFFRE POUR TROUVER DES CLIENTS (8H)

- Élaborer sa stratégie commerciale et son plan d'actions
- Identifier ses points forts sur le plan commercial
- Identifier ses points de doutes et de progrès éventuels
- Travailler son argumentaire commercial en toutes situations
- Maîtriser les techniques de conduite d'entretien
- S'entraîner à présenter soi-même et son offre

MODULE 3. DÉVELOPPER UN RÉSEAU PROFESSIONNEL À SON IMAGE POUR LE FÉDÉRER AUTOUR DE SON PROJET (8H)

Savoirs, savoir-faire et compétences à acquérir dans la section :

- √ Prendre confiance en soi.
- √ Favoriser la démarche commerciale.

- Savoir se présenter soi et son projet
- Acquérir les techniques et les outils pour activer et développer son réseau en vue d'un objectif précis
- Cartographier son réseau et constituer son fichier contacts
- Préparer ses rendez-vous, prendre rendez-vous, remercier, relancer
- Planifier ses efforts et définir un plan d'actions réseau

Savoirs, savoir-faire et compétences à acquérir dans la section :

- √ Développer ses réseaux personnels et professionnels afin d'améliorer la performance commerciale de son entreprise.
- √ Apprendre à pitcher en fonction de son interlocuteur.

MODULE 4. COMMUNIQUER ET SE RENDRE VISIBLE POUR ATTIRER LES PERSONNES QUI VOUS RESSEMBLENT (4H)

- Comprendre les enjeux d'une communication porteuse de sens
- Définir son identité de marque et sa ligne éditoriale
- Identifier les outils et supports de communication adaptés
- Élaborer son plan de communication
- Créer et optimiser son profil LinkedIn

Savoirs, savoir-faire et compétences à acquérir dans la section :

- √ Communiquer de manières pertinentes et prioritaires au regard du stade d'avancement et de la nature de son projet.

MODULE 5. PILOTER SON ACTIVITÉ (8H)

- Se fixer des objectifs de vente et optimiser sa rémunération
- Choisir le cadre juridique adapté
- Identifier les aides à la création
- Facturer, relancer, encaisser et organiser son suivi administratif
- Optimiser sa couverture sociale
- S'assurer contre les risques liés à son activité

Savoirs, savoir-faire et compétences à acquérir dans la section :

- √ Piloter son activité
- √ Choisir le statut juridique le plus adapté à sa situation et au développement de son entreprise.

A noter que les supports utilisés durant la formation vous seront communiqués par mail.

Nous ferons également des suivis de formations au bout de :

- 3 mois
- 6 mois
- 1 an

Afin de s'assurer de la bonne assimilation du contenu de cette formation.

Pour toutes questions post-formations, votre référent pédagogique pourra vous répondre par mail.