

Créer et promouvoir un business model B2B

PROGRAMME DE FORMATION

CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

DATES OU PERIODE

Nous contacter

DURÉE

1 jour / 7h

LIEU DE FORMATION

Nous contacter

TARIFS

1800€ HT /pers/ 3j

PRESENTATION DE LA FORMATION

Développer une entreprise par l'acquisition de méthodes et de leviers pratiques

PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant créer ou développer une entreprise lucrative

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone. Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Penser un business concept innovant
- Bâtir une stratégie commerciale efficace
- Comprendre l'organisation
- Prospector à 360°
- Conclure une vente par la démonstration
- Chiffrer votre création d'entreprise
- Adopter le mindset d'un leader

CONTENU

- Penser un business concept innovant
 - Appréhender l'innovation incrémentale
 - Appréhender l'innovation adjacente
 - Appréhender l'innovation de rupture
 - Appréhender l'innovation majeure
 - Evaluer les forces et faiblesses d'un marché
 - Créer un concept innovant
 - Concevoir un business plan

- Bâtir une stratégie commerciale cohérente
 - Définir vos objectifs
 - Affiner votre ciblage
 - Définir les moyens
 - Planifier l'action commerciale et mercatique
 - Mettre en œuvre un processus commercial à 360°

- Comprendre l'organisation
 - Comprendre la nature de l'organisation prospectée
 - Appréhender la psychologie du décideur en entreprise
 - Appréhender la psychologie du décideur dans une entité publique
 - Appréhender les cycles de décision

- Prospecter à 360°
 - Prospecter avec les outils digitaux
 - Prospecter par téléphone
 - Prospecter physiquement
 - Organiser efficacement son temps

- Conclure une vente par la démonstration
 - Préparer sa négociation
 - Se présenter avec audace
 - Découvrir les besoins
 - Reformuler le besoin du client
 - Faire une offre commerciale
 - Clore la vente
 - Prendre congés

- Chiffrer votre création d'entreprise
 - Appréhender l'intérêt de l'apport
 - Réaliser votre business plan
 - Comprendre un bilan
 - Comprendre un compte de résultat

- Adopter le mindset du leader
 - Penser grand !

- Appréhender le syndrome du freelance
- Appréhender la philosophie anti-argent
- Intégrer la mécanique du profit
- Comprendre sa valeur ajoutée
- Comprendre ce que vous vendez réellement
- Appréhender les cycles de développement de votre entreprise
- Utiliser avec précision le levier du réseau professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositive, active et participative
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail : contact@erudeo.fr. Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adapter.
- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via l'application Zoom/Google MEET/ Microsoft Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : contact@erudeo.fr

INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%