



Cécile Bouquet
Conseil

Développer son activité entrepreneuriale

Préfecture AURA
84380718638

<p>Cécile Bouquet Conseil</p> <p>Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat</p> <p>contact@cecilebouquet.com</p> <p>www.cecilebouquet.com</p> <p>06 70 15 20 06</p>	Réf : COM3		Fiche mise à jour : 26/02/2023
	Objectifs pédagogiques	Identifier les différents leviers de développement de son activité Elaborer un plan d'actions	
	Public	Tout professionnel : créateur d'entreprise, indépendant, chef d'entreprise.	
	Prérequis	Avoir une activité entrepreneuriale Détenir un ordinateur et une connexion internet	
	Méthode mobilisée	Théorie (30%) : ppt de présentation. Exercice d'application (70%) : tests de personnalité, outils marketing et de communication, tableau de compte de résultat prévisionnel, remise de carnets créatifs et d'un modèle de business plan.	
	Evaluation	Grille d'autoévaluation de ses compétences entrepreneuriales + évaluation des rendus en exercice	
	Durée	21h00 (3 JOURS)	
	Formateur	Cécile Bouquet	
	Date	A définir	
		4 semaines	



Cécile Bouquet
Conseil

Développer son activité entrepreneuriale

Préfecture AURA
84380718638

<p>Cécile Bouquet Conseil</p> <p>Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat</p> <p>contact@cecilebouquet.com</p> <p>www.cecilebouquet.com</p> <p>06 70 15 20 06</p>	Délais inscription	
	Lieu	Dans notre centre en Isère ou en ligne.
	Tarif	INTER : 1000€ HT / Jour INTER : 250 € HT / Personne
	Modalités	Présentiel ou à distance.
	Programme	<p>Module 1 : Votre profil entrepreneurial</p> <p>Séance 1 : Suis-je fait pour être entrepreneur ? Quel est votre profil entrepreneurial ? Quelles compétences maîtrisez-vous ? Quelles sont celles qui sont une faiblesse ? Quelles sont vos motivations à créer ? Quel est votre pourquoi ? Quelles sont vos valeurs et comment les faire vivre dans votre entreprise ? Quelle est votre vision entrepreneuriale ? Ce premier module fera le point sur vous, les points forts de votre profil pour entreprendre et les points à améliorer. Vous repartirez avec une meilleure connaissance de vous et de votre capacité entrepreneuriale. Vous savez quel entrepreneur vous êtes !</p> <p>Module 2 : ce que je fais et auprès de qui</p> <p>Ces deux questions sont simplissimes. Pourtant, les réponses à apporter sont souvent beaucoup moins claires. Ce module vous permettra de faire le point sur votre offre, vos prix, votre valeur ajoutée, vos arguments différenciateurs et d'identifier l'ADN de votre activité. Un pas remarquable pour avoir un positionnement ou afficher un repositionnement clair et attractif ! Votre pitch est (presque !) prêt.</p> <p>Module 3 : Money, money, money Les différents outils de la communication digitale (Jour 2 et 3)</p>



Cécile Bouquet
Conseil

Développer son activité entrepreneuriale

Préfecture AURA
84380718638

<p>Cécile Bouquet Conseil</p> <p>Conseil, formation et coaching en entrepreneuriat</p> <p>contact@cecilebouquet.com</p> <p>www.cecilebouquet.com</p> <p>06 70 15 20 06</p>		<p>Money, money, money Vous avez décidé de créer une entreprise qui vous fasse vivre. Mais avez-vous en tête vos objectifs chiffrés ? Une idée du chiffre d'affaires que vous voulez atteindre ? Savez-vous quel est votre tarif horaire ou jour en dessous duquel vous ne souhaitez pas aller ? Votre objectif idéal ? Ce point d'étape vous permet de parler d'argent et de réfléchir à un modèle économique viable. Pour vous et votre entreprise.</p> <p>Module 4 : A ma com !</p> <p>Vous savez qu'il faut communiquer autour de votre activité mais au milieu de toute la masse des moyens de communication à votre disposition, vous avez du mal à définir ceux qu'il faut réellement investir et qui vous conviennent. Un rendez-vous pour vous aider à élaborer votre stratégie de communication, à réaliser un plan d'actions pour faire rayonner votre activité et à créer vos supports. Demain, c'est de vous dont on va parler !</p> <p>Module 5 : Mes chers clients</p> <p>Votre projet est prêt et vous êtes dans les starting-blocks. Mais les premiers clients tardent à affluer et vous avez du mal à remplir votre agenda. En plus, le commercial, non merci, cela n'a jamais été votre truc. Un point pour faire un tour d'horizon des pratiques commerciales gagnantes et de la manière dont vous pouvez les activer à titre personnel, tout en respectant votre façon d'être. Vous repartirez avec votre plan d'actions commerciales et une feuille de route personnalisée pour générer des contacts et trouver des clients.</p>
		<p>Accessibilité aux personnes en situation d'handicap : nous consulter pour étudier la faisabilité.</p>
		<p><i>CGV envoyées en fichier joint et règlement Intérieur imprimé dans la salle de formation.</i></p>