

FORMATION ENTREPRENDRE

Développer et Pérenniser son activité - mettre en œuvre une démarche marketing compétitive et adaptée

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE L'ACTION DE FORMATION

Contexte

Vous avez un savoir-faire, une idée d'entreprise, vous avez le projet d'entreprendre ou vous êtes déjà lancé en tant qu'indépendant. Vous souhaitez connaître et maîtriser les outils marketing simples et efficaces pour développer et pérenniser votre activité.

Public : Entrepreneur en cours de création/ou avec recadrage

Effectif : entre 4 et 8 personnes

Durée de la formation : 8 jours soit 56h

Tarif : 3350€ HT (non assujetti à la TVA)

Prérequis :

Compétences socles Cléa
Un projet de création d'entreprise ou déjà être indépendant.

Intervenante : Jessica Sacchetti – Master 2 Marketing – 8 ans d'expériences en tant que chargée de missions Marketing et Commerciales – Créatrice d'entreprise – intervenante pour différentes écoles de commerce.

Lieux : Locaux Espace 2000 ou Oppidum 74330 La Balme de

Objectif opérationnel

À l'issu de la formation, les apprenants seront capables de :

- Mettre en œuvre une démarche marketing compétitive et adaptée à leurs environnements et capacités stratégiques

-

Objectifs pédagogiques

- Définir et introduire son projet
- Mettre en place une recherche marketing
- Elaborer une stratégie Marketing
- Mettre en place son plans d'actions
- Mettre en place une veille et un suivi

Programme détaillé

A : Définir et introduire son projet – 1 jour et demi

- Définition et choix de son marché (général, support, environnement, général)
- Définition de la mission (why, how, what)
- Définition de la vision (1, 2 et 5 ans)
- Fixation d'objectifs SMARTEP

Mise en évidence des acquis sur deux phases d'application en cas pratiques supervisés
Paperboard, prise de parole en groupe, exemples concrets, techniques de projections, ...

B : Mettre en place une recherche marketing – 2 jours

Jour 1

- Introduction à la démarche marketing (Marketing informationnel, stratégique et opérationnel)
- Définition de de l'étude de marché (problème d'études, objectifs, questions clés)
- Budget et dates butoirs
- Introduction de l'outils SWOT et outils d'analyse (PESTEL, 5 forces de porter, fonctions, création de valeurs) – (Matrice à remplir tout au long de la formation)
- Initiation à aux études documentaires

Jour 2

- Initiation aux études ponctuelles (qualitatives et quantitatives, questionnaire et entretien individuel et collectif).

Mise en évidence des acquis sur une phase d'application en cas pratique supervisé, paperboard, matrices, études terrains, guidelines, exemples concrets, partages entre les créateurs d'entreprise
...

C : Elaborer une stratégie Marketing – 3 jours et demi

Jour 1

- Les segments et les cibles
- Le positionnement (le triangle d'or)
- L'objectif Marketing
- La marque (nom, charte graphique, ...)

Jour 2 et demi.

- Le MIX MARKETING : définition politique produit, prix, distribution
- Définition de la stratégie de communication : cibles, objectifs, création message (promesse, preuve, bénéfices, ton), et Mix de communication (media/hors media).

Jour 3

- Définition de la politique de fidélisation
- La posture commerciale

Mise en évidence des acquis sur une phase d'application en cas pratique supervisé, jeux de rôle, matrices, exemples concrets, partages entre créateurs d'entreprise, ...

D : Mettre en place à plans d'actions et mesurer les actions– 1 jour

- La méthode CQQCOQP
- L'organisation avec le diagramme de Gantt.
- Les outils de reporting et de veille

Mise en évidence des acquis sur une phase d'application en cas pratique supervisé, jeux de rôle, matrices, exemples concrets, partages entre créateurs d'entreprise, ...

Moyens pédagogiques

Nos formations sont dispensées sous forme de pédagogie active. Nous plaçons l'apprenant au centre de son apprentissage. Par une participation active de l'apprenant et des applications concrètes et sur-mesure, nous favorisons l'apprentissage sur 3 volets : le savoir, le savoir-faire et le savoir-être. Chaque séquence de formation est articulée autour d'une phase de découverte, d'une capitalisation théorique et d'une phase d'application terrain pour vérifier l'acquisition de compétences et/ou comportements. L'apprenant se voit également remettre un livret pédagogique recensant tout son apprentissage. L'animation se fait avec différents moyens techniques adaptés : Le power-point, le paperboard, les jeux, etc.

Moyens techniques

Nos formations se déroulent dans les locaux de LA MAIRIE DE LA BALME DE SILLINGY. Nous sommes équipés de tout le matériel nécessaire pour la bonne conduite des formations (vidéo projecteur, paperboard, ordinateur portable, etc.)

Moyens d'encadrement

Référent principal des formations : Jessica Saccheti

Références : Coach RNCP et formatrice certifiée par la CCI de Haute-Savoie – Diplômée d'un Master 2 Marketing à l'IAE Savoie Mont Blanc – plus de 8 ans d'expériences en chargée de missions Marketing et Commerciales. Numéro de formateur par RH Solutions

Suivi de l'exécution de l'action

- Fiche contacts des apprenants
- Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur (par demi-journée de formation),
- Attestation délivrée en fin de formation

Appréciation des résultats

Chaque formation donne lieu à de la pratique supervisée. Ainsi, nous mettons en place une évaluation continue du savoir-faire de nos apprenants pour valider les acquis de formation.

Valeur ajoutée pour l'entrepreneur et son entreprise

- Créer, maintenir et développer son activité
- Connaître et maîtriser l'essentiel
- Gagner du temps
- Gagner en autonomie
- Gagner en efficacité
- Se sécuriser