

Créer / reprendre une entreprise :

Monter en compétences commerciales pour développer une entreprise

Introduction

Vous êtes sur le point de lancer votre entreprise ou vous venez de la lancer ? Vous souhaitez être formé-e sur la mise en place de votre stratégie commerciale ? BGE Bretagne vous formera dans la démarche de développement commercial de votre entreprise



Objectifs de la formation

- **Définir une stratégie marketing** : définir une stratégie marketing en fonction du marché et de l'environnement, pour garantir un déploiement efficace de l'offre auprès des cibles visées et maximiser les ventes.
- **Concevoir une stratégie commerciale** : concevoir une stratégie commerciale déclinée en objectifs, en mobilisant des techniques de prospection et de vente adaptées afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés dans le projet entrepreneurial.
- **Choisir des outils de communication** : identifier les outils de communication (médias et réseaux sociaux) nécessaires à la construction de l'identité visuelle d'un projet entrepreneurial afin de sélectionner les supports (impression papier - print et/ou digitaux) les plus adaptés à ce projet. Rédiger des messages de communication adaptés aux cibles, pour les diffuser grâce aux différents outils de communication sélectionnés et toucher la clientèle visée.

Méthodes & techniques pédagogiques utilisées :

- Echanges individuels, brainstorming et réalisation de cartes mentales, co-construction de définitions, schématisation des concepts, exercices de mise en application des notions sur le projet via notre outil de construction de business plan interne BGE Pro.
- Echanges individuels & réalisation de QCM pour le suivi de la montée en compétences. Ouverture d'un accès aux ressources BGE en ligne.

Modalités d'évaluation

- Réalisation d'une évaluation des compétences existantes en amont de la formation via un questionnaire. Suivi individuel de la montée en compétences par un formateur référent. Réalisation d'une évaluation des compétences acquises en fin de formation via un questionnaire.
- Formation non certifiante.

Modalités de la formation

- Travail individuel encadré par un formateur référent pendant 8h00 – possibilité d'adaptation de la durée entre 8h00 et 14h00 – travail personnel à réaliser entre chaque rendez-vous équivalent au minimum au double de la durée de formation.
- Travail réalisé en présence ou à distance en fonction de la session de formation - adaptation possible - prendre contact avec le coordinateur pédagogique pour préciser les modalités de formation. Courriel : contact@bge-bretagne.com



Tarif 760 €



Financement : prise en charge possible selon les conditions d'éligibilité du stagiaire – prendre contact avec le coordinateur pédagogique pour préciser les modalités de prise en charge.



Cliquez ou flashez le QR Code pour financer la formation sur [MonCompteFormation*](https://moncompteformation.gouv.fr)



** Résultats d'un sondage réalisé "à chaud" auprès de 7 stagiaires en 2022 (sur les 15 qui ont réalisé cette prestation pendant cette période).



Public

Toute personne en phase de lancement ou de développement de son entreprise.



Prérequis

Français écrit et oral courant // mathématiques simples (addition – soustraction – multiplication – division) // notions de bases en utilisation d'un ordinateur : utilisation d'un ensemble clavier/souris, mise en route d'un ordinateur et utilisation de logiciels simples (traitement de texte, navigateur internet).



Durée de la formation

8h00 en individuel sur 2 à 6 mois

**Durée adaptable en fonction du besoin, voir les modalités de la formation pour plus de détails*



Dates, délais d'accès : entrée possible toute l'année – délai d'accès moyen de 1 mois en amont de la formation – prendre contact avec le coordinateur pédagogique pour préciser les possibilités d'adaptation.

Lieux : sur tous les sites de BGE Bretagne, voir la carte de nos lieux d'accueil (dernière page).



Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite – possibilités d'adaptation des moyens de la prestation en fonction de la situation de handicap - prendre contact avec le référent handicap pour préciser les possibilités d'adaptation.

Courriel : contact@bge-bretagne.com



Indicateurs sur la formation

- ❖ 1 stagiaire au total a intégré ce parcours de formation en 2023.
- ❖ 100% des stagiaires ont terminé cette formation en 2023 et 0 abandon.
- ❖ Aucun stagiaire est en cours de formation en 2023.

Nos résultats** :

100% des stagiaires jugent que la qualité globale de la formation est satisfaisante.

100% des stagiaires jugent que les compétences techniques du formateur sont satisfaisantes.

*Prise en charge CPF possible uniquement pour les personnes n'ayant pas encore créé (immatriculation non réalisée)



Appui aux entrepreneurs

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

☎ 02 99 86 07 47

✉ contact@bge-bretagne.com

Créer / reprendre une entreprise :

Monter en compétences commerciales pour développer une entreprise

Programme de la formation

- **Objectif de formation :** définir une stratégie marketing.

Objectifs pédagogiques	Outils/techniques	Durée*
<ul style="list-style-type: none"> - Définir la notion de proposition de valeur. - Catégoriser une clientèle sous forme de persona à partir de la segmentation client. - Identifier les canaux et actions de communication et de distribution à mobiliser en lien avec la stratégie marketing visée. - Etablir une veille sur les tendances et innovations d'un secteur. - Construire une tarification en tenant compte du positionnement marketing. - Réaliser un plan d'actions marketing intégrant les canaux de distribution, et les partenaires. - Effectuer une analyse objective des données en tenant compte des liens entre les différents aspects. 	<ul style="list-style-type: none"> - Business model CANVAS. - Méthode du PERSONA. - Méthode des 4P. - Méthode des 4C. - Méthodes de calcul du prix. - Méthode SONCAS. - BGE Pro « Stratégie com' » - Travail tutoré 	3 x 1h00

- **Objectif de formation :** concevoir une stratégie commerciale.

Objectifs pédagogiques	Outils/techniques	Durée*
<ul style="list-style-type: none"> - Spécifier les éléments structurants d'une stratégie commerciale : marché, objectif, cible, projet, partenaires (dont les prescripteurs). - Associer des canaux de distribution à un ciblage clientèle. - Sélectionner les actions commerciales adaptées à la clientèle ciblée et aux canaux de distribution envisagés. - Identifier des outils et processus de suivi des objectifs fixés pour identifier des points forts et des axes d'amélioration de la stratégie adoptée. - Construire des objectifs commerciaux précis et réalistes en cohérence avec le modèle économique de l'entreprise. - Élaborer un plan de prospection en précisant les moyens commerciaux et les moyens de production suivant des échéances déterminées. - Effectuer une analyse objective des données en tenant compte des liens avec les différents aspects 	<ul style="list-style-type: none"> - Business model CANVAS. - Etude de vidéos de Pitch. - Méthode SONCAS. - Méthode du « Cercle d'or ». - Matrice SWOT. - Matrice Eisenhower - Simulations d'entretiens. - Modèle de plan de prospection. - Travail tutoré 	3 x 1h00

- **Objectif de formation :** choisir des outils de communication.

Objectifs pédagogiques	Outils/techniques	Durée*
<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les besoins et les attentes d'une clientèle cible. - Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux. - Associer des outils de communication à un objectif de communication et à une cible. - Établir les caractéristiques d'une identité visuelle (charte graphique, codes couleurs, logo). - Rédiger un message de communication adapté à un type de clientèle et à un support de communication. - Exprimer des messages d'une manière efficace, organisée et adaptée à une clientèle. 	<ul style="list-style-type: none"> - Méthode QQOQCCP. - Méthode SONCAS. - Modèle de planning éditorial. - Travail tutoré 	2 x 1h00

*Possibilité d'adaptation de la durée aux besoins du stagiaire et de la formation.

Tarif 760 €

Financement : prise en charge possible selon les conditions d'éligibilité du stagiaire – prendre contact avec le coordinateur pédagogique pour préciser les modalités de prise en charge.



Cliquez ou flashez le QR Code pour financer la formation sur **MonCompteFormation***

** Résultats d'un sondage réalisé "à chaud" auprès de 7 stagiaires en 2022 (sur les 15 qui ont réalisé cette prestation pendant cette période).

Nos résultats** :

100% des stagiaires jugent que la qualité globale de la formation est satisfaisante.

100% des stagiaires jugent que les compétences techniques du formateur sont satisfaisantes.

*Prise en charge CPF possible uniquement pour les personnes n'ayant pas encore créé (immatriculation non réalisée)



Public

Toute personne en phase de lancement ou de développement de son entreprise.



Prérequis

Français écrit et oral courant // mathématiques simples (addition – soustraction – multiplication – division) // notions de bases en utilisation d'un ordinateur : utilisation d'un ensemble clavier/souris, mise en route d'un ordinateur et utilisation de logiciels simples (traitement de texte, navigateur internet).



Durée de la formation

8h00 en individuel sur 2 à 6 mois

*Durée adaptable en fonction du besoin, voir les modalités de la formation pour plus de détails



Dates, délais d'accès : entrée possible toute l'année – délai d'accès moyen de 1 mois en amont de la formation – prendre contact avec le coordinateur pédagogique pour préciser les possibilités d'adaptation.

Lieux : sur tous les sites de BGE Bretagne, voir la carte de nos lieux d'accueil (dernière page).



Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite – possibilités d'adaptation des moyens de la prestation en fonction de la situation de handicap - prendre contact avec le référent handicap pour préciser les possibilités d'adaptation.

Courriel : contact@bge-bretagne.com



Indicateurs sur la formation

- ❖ 1 stagiaire au total a intégré ce parcours de formation en 2023.
- ❖ 100% des stagiaires ont terminé cette formation en 2023 et 0 abandon.
- ❖ Aucun stagiaire est en cours de formation en 2023.



Appui aux entrepreneurs

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

☎ 02 99 86 07 47

✉ contact@bge-bretagne.com