

# Accompagnement à la création d'entreprise : mettre en place une stratégie commerciale et développer son réseau professionnel

**Durée:** 10.00 heures (2.00 jours)

## Profils des apprenants

- Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société

## Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de pré requis

## Accessibilité et délais d'accès

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisageons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.

**Dispositif spécifique d'accueil des stagiaires :** Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

## Qualité et indicateurs de résultats

5/5 (note issue de Mon Compte Formation)

## Objectifs pédagogiques

- Élaborer le plan d'actions en lien avec la stratégie ; y faire adhérer la force de vente.
- Développer son capital relationnel pour vendre mieux, plus facilement et plus rapidement
- Identifier les réseaux pertinents et les contacts influents à chaque étape de la vente

## Contenu de la formation

- Développer son Réseau Professionnel
  - La démarche Réseau
  - Les objectifs
  - Les types de réseaux
  - Les rencontres de hasard organisées
  - 5 astuces pour mieux utiliser les réseaux sociaux virtuels : Viadéo
  - Présentation-flash : comment vous présenter efficacement en 30 secondes
- Marketing et commercial
  - Marketing et Stratégie Commerciale
  - Politique commerciale : définition
  - Construction de l'offre commerciale
  - Plan commercial
  - Référencement d'un site internet
  - Quelques conseils (pour bien démarrer) en : Comment trouver des nouveaux clients
  - Règles d'or pour fidéliser ses clients, Communication, Publicité, E-Marketing

- Présentation des divers livres blancs joints

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Céline COELHO : Mes formations sont avant tout adaptées à la réalité du terrain privilégiant l'analyse pratique et l'étude de cas concrets. Ma pédagogie est avant tout basée sur vos besoins et sur le niveau de chaque personne. Ma méthode s'appuie sur une approche accessible, communicative et interactive.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

### Prix :

Tarifification élaborée sur devis,

de 20€ à 125 € de l'heure, en fonction des matières, des volumes et des catégories ou types de cours.

Je récolte vos besoins, J'effectue une évaluation de vos acquis et lors d'un entretien j'élabore votre proposition de formation.

Je vous fournis un dossier complet, avec convention, plan de formation détaillé, modalités d'exécution de la formation et tarif.

Vous pouvez alors prendre votre décision en toute connaissance de cause.