



## UN PARCOURS DE FORMATION EN 5 ÉTAPES POUR OPTIMISER VOS CHANCES DE RÉUSSITE

### MON PROJET, TOP DÉPART !

#### 1 - Devenir entrepreneur(e), ça s'apprend - durée 3h30

- Faciliter la prise en main de l'approche de marché
- Alimenter sa culture entrepreneuriale
- Démarrer la mise en place d'une méthodologie de travail
- Commencer à acquérir les réflexes et les postures entrepreneuriales

#### 2 - Gérer son temps : travailler moins, mais travailler mieux ! - durée 7h00

- Se concentrer sur le haut rendement
- Se fixer des objectifs
- Elaborer des plans d'action
- Réserver du temps dans son agenda
- Etablir ses priorités
- Déléguer
- Éviter la chronophagie
- Traiter les véritables urgences

### VALORISER & VENDRE MON PROJET

#### 1 - \* La communication : Mode d'emploi, mode d'ampleur

**ÉTAPE 1 : Examiner mes intuitions, décrypter mes besoins, construire ma propre image, clarifier mes priorités d'action pour bien démarrer !** - durée 6h30

- Développement de mon projet d'activité et communication
- Facteurs de réussite et impact de la communication
- Les différentes logiques de communication
- Construction de mon argumentaire et de mon positionnement de communication
- Exercice de promotion de mon projet
- Définition collective des domaines et techniques de communication adaptés, à aborder en étape 2

**ÉTAPE 2 : Appréhender les principales techniques de communication, adopter les bons réflexes pour passer à l'action !** - durée 3h30

Outils, actions, principes et méthodes de communication selon mes priorités

ex : charte graphique, site web et réseaux sociaux, équipement de base (carte de visite, plaquette, ...), relation presse, événementiel, etc.

#### 2 - \* Dompter le téléphone & passer les barrages

**ÉTAPE 1 : décrocher un rendez-vous grâce au téléphone** © - durée 3h30

- Définir et mettre en œuvre une stratégie de phoning
- Adapter sa communication verbale à l'outil téléphonique
- Construire un guide d'entretien téléphonique

**ÉTAPE 2 : simuler un entretien téléphonique** © - durée 3h30

- Mettre en scène une simulation au plus proche de l'entretien réel
- Evaluer et prendre conscience de ses forces et de ses faiblesses
- Corriger, réajuster, apprendre à adapter son discours

#### 3 - \* Vendre mes produits ou services

**ÉTAPE 1 : conduire un entretien de vente** © - durée 7h00

- Se familiariser avec la démarche commerciale
- Maîtriser une méthodologie de préparation et de conduite d'entretien de vente
- Identifier et traiter les freins/blocages durant la prospection et durant l'entretien de vente

**ÉTAPE 2 : scénariser mes techniques de vente** © - durée 3h30

- Tester son argumentaire de vente à travers des simulations d'entretien de vente
- Identifier et traiter les freins/blocages durant l'entretien de vente en situation

### DÉFINIR & CONSTRUIRE MON PROJET

#### 1 - Connaître et comprendre mon marché © - durée 7h00

- Comprendre et interpréter son marché
- Analyser le potentiel commercial de son projet
- Acquérir des informations économiques
- Réduire les incertitudes et minimiser les risques
- Réduire les incertitudes et minimiser les risques
- Construire son questionnement

#### 2 - De mon projet à mon offre de services - durée 3h30

- Identifier ses compétences et ses atouts pour réaliser une transition professionnelle optimale
- Affiner sa proposition commerciale
- Augmenter son capital confiance

#### 3 - Analyser le potentiel de mon modèle économique grâce au BMC (Business Model CANVAS) © - durée 7h00

- Analyser, élaborer et mettre en œuvre un modèle économique performant
- Manipuler les composantes d'un modèle économique
- Construire son activité à l'aide du Business Model Canvas

### GÉRER MON ENTREPRISE

#### 1 - Notions juridiques, sociales et fiscales - durée 3h30

- Assimiler les différents montages juridiques possibles
- Comprendre les incidences patrimoniales, sociales et fiscales du statut juridique
- Déterminer le statut le plus opportun à son projet

#### 2 - \* Bâtir mon Business Plan © - durée 14h00

- Bâtir son compte de résultat prévisionnel
- Calculer son seuil de rentabilité
- Etablir son plan de financement initial
- Réaliser son plan de trésorerie prévisionnel
- Identifier les sources de financement à la création d'entreprise

#### 3 - Fixer le juste prix © - durée 3h30

- Calculer son coût de revient
- Fixer son prix de vente

#### 4 - Mieux appréhender ma comptabilité - durée 3h30

- Etablir ses devis et ses factures
- Connaître les dépenses éligibles
- Comprendre le mécanisme de la TVA
- Focus sur le fonctionnement de la comptabilité en couveuse

### DEVENIR UN(e) ENTREPRENEUR(e) ÉCO-RESPONSABLE

#### Adopter une démarche éco-responsable © - durée 3h30

- S'initier aux principes de l'éco-responsabilité
- Intégrer des actions éco-citoyennes dans le développement de son entreprise

### DISPENSER DE LA FORMATION DE QUALITÉ

#### Assurer des prestations de formation de qualité

selon les 6 critères du décret du 30/06/15 - durée 3h30

Respecter les 6 critères du décret du 30/06/15, selon le process mis en place par Cosens.