

TRANSFORMER SON IDÉE EN ACTIVITE ECONOMIQUE

« Un but sans plan n'est qu'un souhait » Saint-Exupéry

4 Modules coaching de 8 heures

1. Mon idée vs mon marché = Plan Marketing
2. Mon C.A. Potentiel = Nombre Ventes * Paniers Moyens => les 4 piliers d'actions
3. Mon BP Prévisionnel vs Domaines d'Activités Stratégiques
4. Me lancer : Plan de communication & L'Action Commerciale

Descriptifs des modules de formation - coaching



J'aimerais créer mon entreprise ou développer un nouveau concept, une nouvelle marque

Considérant la création comme une aventure passionnante plutôt que risquée.

Et j'aurais besoin d'aide pour ...

- Comprendre la création d'activité et d'entreprise
- Réaliser mon étude de marché
- Prévoir mon projet marketing

Mon idée vs mon marché = Plan Marketing

- Comprendre les leviers d'actions pour calculer mon C.A. potentiel

Mon C.A. Potentiel = Nombre Ventes * Paniers Moyens => les 4 piliers d'actions

- Rédiger mon business plan et mon prévisionnel financier
- Pour identifier et obtenir des financements

Mon BP Prévisionnel vs Domaines d'Activités Stratégiques

- Lancer mon activité en établissant mon plan d'actions commerciale et mon plan de communication

Me lancer : Plan de communication & L'Action Commerciale

Être accompagné par un conseiller expérimenté pour
Tout comprendre avant de se lancer...

Objectifs de la formation



Formater mon dossier professionnel
Savoir réaliser mon étude de marché

Modéliser mon idée en plan marketing

Définir mon organisation

Connaître les étapes pour commencer mon activité

Comprendre mon business plan et mon prévisionnel financier

Savoir identifier et obtenir des financements

Déterminer les objectifs de mes actions commerciales et de ma communication

Profil des bénéficiaires et Prérequis



Toute personne désireuse de créer son propre business quel que soit le domaine d'activité :

- Demandeurs d'emploi
- Salariés en reconversion professionnels
- Professionnels et indépendants
- Personnes en Situation de Handicap
- Connaissances minimums sur Excel et internet

Les Modalités



Formation à distance

- Nécessité de disposer d'un ordinateur PC avec connexion internet
- Modalités techniques d'accompagnement et d'assistance du stagiaire :
 - Visioconférence zoom ou teams
 - Messagerie web
 - Site internet : www.propulse-strategy.fr
 - Application WhatsApp

Limite d'effectifs fixé à 4 bénéficiaires par session

- Accompagnement individuel et personnalisé
- Répondre à chaque besoin distinctif
- Suivi des travaux propres réalisés lors de la formation

Durée de la formation (*)



8 heures réparties sur 3 ½ journées à planifier les mardis ou jeudis :

- 2 demi-journées de 9 h 30 – 12 h 00
- 1 demi-journée de 9 h 30 – 12 h 30

(*) hors travaux personnels à réaliser

Financement de la formation individualisée



Tarif de chaque module de formation – coaching : 1 190 EUROS (pas de TVA applicable)

Plusieurs possibilités de financement selon votre situation actuelle

- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Plan de développement des compétences de l'entreprise, OPCO
- Plan de financement Pôle emploi / la Région
- Auto-financement

Contenu de la formation



Mon idée vs mon marché = Plan Marketing	Mon C.A. Potentiel = Nombre Ventes * Paniers Moyens => les 4 piliers d'actions	Mon BP Prévisionnel vs Domaines d'Activités Stratégiques	Me lancer : Plan de communication & L'Action Commerciale
<ul style="list-style-type: none"> - Faire connaissance de chaque bénéficiaire - Analyser l'idée, le projet de chacun - Savoir expliquer son projet clairement : le brief - Rechercher les éléments déterminants de son marché - Définir la stratégie Marketing & 	<ul style="list-style-type: none"> - Faire connaissance de chaque bénéficiaire - Comprendre les 4 piliers d'actions sur le C.A. Potentiel = Nombre Ventes * Paniers Moyens - Définir les ratios clés pour suivre l'exploitation - Imaginer l'ambition du 	<ul style="list-style-type: none"> - Faire connaissance de chaque bénéficiaire - Comment estimer les investissements nécessaires au lancement - Connaître les charges variables (comprendre la marge) et les charges fixes - Définir l'organisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Faire connaissance de chaque bénéficiaire - Mise en place du plan d'actions commerciales - Définir le Plan de communication et de diffusion - Modalité de lancement et de développement de l'activité

<p>connaître le Parcours client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les ratios clés pour suivre l'exploitation - Imaginer l'ambition du projet dans le futur 	<p>projet dans le futur</p>	<p>managériale et calculer les charges de personnel</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construire le BP Prévisionnel selon les Domaines d'Activités Stratégiques - Définir les ratios clés pour suivre l'exploitation - Imaginer l'ambition du projet dans le futur 	<ul style="list-style-type: none"> - Définir les ratios clés pour suivre l'exploitation - Imaginer l'ambition du projet dans le futur
---	-----------------------------	--	---

Compétences du formateur



Un parcours complet de dirigeant sur 15 ans :
La création, le développement, la duplication, l'export, le rebond

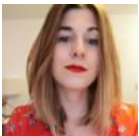
- Fondateur d'un concept marketing
- Gérant puis PDG d'une société
- Directions d'enseignes en réseau
- Développement en France et l'étranger
- Expert dans l'accompagnement d'entrepreneurs

Stratégie de groupe, d'entreprises
Développement d'un réseau - implantation
Développement à l'export – Master Franchise Internationale

Créateur d'un Business plan personnalisable intégrant les données géomarketing du marché, calcul potentiel marché, budget prévisionnel, plan marketing et suivi trésorerie

Appréciations de stagiaires

Juliette B.



« Mickael m'a accompagné dans la création de mon projet entrepreneurial. Il a été d'une grande aide dans la modélisation du projet. Disponible et pédagogue il a su apporter une méthodologie analytique très utile. »

Hervé D.



« Mickael est un vrai entrepreneur, commerçant dans l'âme, engagé, fourmillant d'idées et d'initiatives et avec une expérience grande comme ça. »

Méthodes et outils pédagogiques



- **Méthodes pédagogiques**
 - Démonstrative, interrogative et active,
 - Appuyé sur des mises en situation expérimentale
- **Documents et supports de formation partagés**
 - Trame de réalisation d'un projet professionnel
 - Matrice Excel de réalisation d'un business plan
- Exercices théoriques et pratiques
- Mise à disposition en ligne de documents supports de la formation

Suivi et Evaluation de l'action de formation



- Feuille de présence émergée et signée par les stagiaires
- Document attestant le suivi de cette formation
- Evaluation des acquis en fin de session

Résultats Attendus

A la fin de la formation, chaque apprenant aura



- | | | | |
|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Modélisé son idée de création d'activité en plan marketing- Réalisé son étude de marché et défini son potentiel | <ul style="list-style-type: none">- Compris comment mettre en place des leviers de développement de son C.A. | <ul style="list-style-type: none">- Rédigé son business plan et son prévisionnel financier- Identifier ses besoins en financement | <ul style="list-style-type: none">- Programmé son organisation et sa communication |
|--|--|--|--|

Chaque bénéficiaire sera opérationnel pour avancer à son rythme dans la création de sa propre activité professionnelle !!!