Parcours Individualisé « Stratégie de développement »

Formateur

Organisme de formation : FORMACOOP (N° OF : 43250277425 / SIREN : 798 581 203)

Formatrice : Fany CHEDEVERGNE
Email : fany.chedevergne@gmail.com
Téléphone : 06 80 75 30 88

Modalités / Organisation

Durée : à définir ensemble selon vos besoins et vos disponibilités
Périodes : à définir ensemble
Lieu de formation : En visio ou dans votre établissement à Dole (39) et alentours (avec frais de déplacement à votre charge)
Tarif : 80€/h (TVA non applicable)

Contenu pédagogique

Public visé
Indépendants, Commerçants, Artisans, TPE

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, la participante sera capable selon ses choix de :

- *Créer une stratégie d'entreprise combinant optimisation des ventes, optimisation comptable et optimisation du temps.*
- *Créer une stratégie de communication optimisée, planifiée, budgétisée.*
- *Mettre en place des outils et des techniques pour travailler plus efficacement.*
- *Optimiser sa stratégie de développement*
- *Créer de la valeur dans son entreprise*
- *Améliorer son chiffre d'affaire*
- *Calculer ses coûts de revient*
- *Assurer ses marges*
- *Vendre au bon prix*
- *Convaincre et s'imposer en négociation*
- *Assurer sa rentabilité (notion de seuil de rentabilité)*
- *Améliorer sa gestion administrative et financière en pilotage d'entreprise*
- *Gérer sa trésorerie*
- *Pratiquer les réseaux sociaux*
- *Utiliser le marketing digital*
- *Parfaire l'aménagement de vitrine de magasin*
- *Assurer la qualité d'accueil et relation client*
- *Rédiger des Conditions Générales de Vente*
- *Gérer son temps et ses priorités*
- *Réduire sa charge mentale*
- *Gérer son stress*
- *Rétablir la confiance en soi*
- *Assurer lors d'une prise de parole en public*

★ *Description*

Thématiques à choisir selon vos besoins :

Rentabilité de l'activité

Objectif : Piloter sa rentabilité

Contenu :

Notion de rentabilité

Analyse de la rentabilité actuelle

Élaboration d'une stratégie d'optimisation de la rentabilité

Positionnement commercial

Objectif : Savoir définir un positionnement commercial viable pour son activité

Contenu :

Analyse du positionnement actuel

Cadrage de l'offre de produits et de service à développer

Offre de produits et de services

Objectif : Apprendre à tarifer son offre de produits et de service pour assurer la rentabilité de l'activité

Contenu :

Évaluation des coûts de production

Détermination des prix de vente rentables et acceptables par le client

---

Marges commerciales

Objectif : Pouvoir maîtriser ses marges

Contenu :

Identifier les coûts fixes et variables

Calcul des marges brutes et nettes

Outil de suivi des marges par produit

Coûts et charges

Objectif : Savoir optimiser ses coûts

Contenu :

Analyse des coûts réels

Piste pour optimiser ses coûts

Elaboration d'une stratégie d'optimisation des coûts

Négociation avec un fournisseur

Objectif : Savoir négocier les prix et les quantités

Contenu :

Calcul de la tolérance acceptable

Élaboration d'une stratégie de négociation

Préparation du pitch de négociation

Communication

Objectif : Savoir communiquer son offre

Contenu :

Ciblage de la clientèle visée en communication, du persona type

Exploration des réseaux de communication

Création d'une stratégie de communication

Budgétisation

Evénementiel de vente

Objectif : Savoir créer un événement de vente

Contenu :

Ciblage de la clientèle visée en événementiel

Organisation du contenu événementiel

Diffusion

Budgétisation

Technique de vente

Objectif : Savoir vendre ses produits et services

Contenu :

Questionnement du besoin et des attentes du client

Argumentation sur les caractéristiques et les avantages des produits

Pitch de discussion, négociation avec le client

Cadrage de l'acte de vente

Pitch de proposition de ventes complémentaires

Prospection

Objectif : Savoir développer un suivi de prospection efficace

Contenu :

Exploration des canaux de prospection

Organisation de l'action commerciale jusqu'à la vente

Fidélisation client

Objectif : Savoir donner envie ou créer le besoin de revenir

Contenu :

Bienveillance commerciale

Outils de fidélisation et de suivi

Stratégie d'optimisation de l'expérience client

Canaux de distribution

Objectif : Savoir explorer différents canaux de distribution

Contenu :

Identifications des canaux de vente adéquates

Sélection des canaux de vente prioritaires

Marketing digital

Objectif : Savoir faire-savoir son offre et attirer à soi le client

Contenu :

Exploration de outils de marketing digital

Stratégie de marketing digital

Réseaux sociaux

Objectif : Développer sa présence sur les réseaux sociaux

Contenu :

Positionnement des différents réseaux

Priorisation des réseaux à exploiter

Élaboration une stratégie de présence sur les réseaux

Détermination d'un planning de publications

Améliorer sa présence en ligne

Objectif : Savoir parfaire son image en ligne

Contenu :

Intégration des éléments de design pour l'esthétisme

Amélioration de l'ergonomie des communications

Bien-être du chef d'entreprise (5h)

Objectif : Améliorer sa gestion du temps et son bien-être personnel pour mieux gérer son entreprise.

Contenu :

Techniques de gestion du stress

Outils d'organisation du temps

Organisation de l'espace de travail

Ergonomie du poste de travail pour optimiser la productivité

Gestion des Coûts et des Marges

Objectif : Apprendre à maîtriser les coûts de production et à optimiser ses marges

Contenu :

Identification et suivi des coûts fixes et variables

Calcul de la marge brute et marge nette par produit

Stratégie pour améliorer la marge

Gestion de la trésorerie

Objectif : Savoir suivre et anticiper sa trésorerie

Contenu :

Besoin en fond de roulement

Plan de trésorerie prévisionnel

Estimation de la TVA

Pilotage d'entreprise

Objectif : Savoir adopter et adapter des outils de pilotage

Contenu :

Indicateurs de gestion

Tableaux de bord

Prise de décisions stratégiques

Conditions Générales de Vente (CGV)

Objectif : Savoir mettre en place des CGV adaptées

Contenu :

Cadrage du protocole d'aller-retour avec le client avant signature

Cadrage du service après-vente pour les clients

Cadrage de la gestion des litiges

Transposition dans les CGV

Appel d'offre

Objectif : avoir élaborer une réponse à appel d'offre

Contenu :

Recherche et exploration des appels d'offre

Sélection d'appels d'offre réalistes

Construction d'une réponse

Mise en place de la démarche de suivi

Partenariat

Objectif : Identifier des opportunités de partenariat gagnant-gagnant

Contenu :

Exploration de l'environnement partenarial

Mise en relation avec de futurs partenaires de business

Mise en place de partenariat

Formations Complémentaires

Objectif : Identifier des formations qui viendront enrichir son expertise technique et managériale

Contenu :

Importance de la mise à jour continue des compétences

Exploration des formations techniques possibles

Exploration des formations personnelles possibles

Élaboration d'un plan de formation

Structuration juridique de l'entreprise

Objectif : Connaître les limites du modèle micro-entreprise

Contenu :

Compréhension des conséquences sociales d'un dépassement de seuil

Compréhension des conséquences fiscales d'un dépassement de seuil

Projection financière de l'activité

Objectif : Établir une perspective de développement d'activité viable et réaliste

Contenu :

Établissement des charges fixes de la structure

Établissement du seuil de rentabilité

Constitution du CA prévisionnel par produit et services

Établissement des charges variables inhérentes

0

Prérequis

Expérience de chef d'entreprise

Modalités pédagogiques

Présentiel ou Distanciel
Intra-entreprise ou Inter-entreprise

Moyens et supports pédagogiques

Approche interactive : Chaque module combine théorie et pratique, en partant du cas réel vécu, en apportant des connaissances et outils nouveaux, en sélectionnant et adaptant les méthodes ad-hoc, en établissant de nouvelles bonnes pratiques

Supports pédagogiques : des exemples de bonnes pratiques, des outils numériques ou papier, des exercices de mise en application

Suivi personnalisé : en séances individuelles, sur mesure, et avec des échanges à volonté entre les sessions pour assurer la bonne appropriation des compétences

Modalités d'évaluation et de suivi

Diagnostic initial : Auto-diagnostic en ligne

Évaluation continue : Exercices pratiques à réaliser en continu

Bilan final : Auto-diagnostic en ligne