



PLAY-1ère

Fais du chiffre d'affaires et paie-toi !

Un parcours de formation de 83 heures pour amorcer le chiffre d'affaires d'un projet entrepreneurial pour en assurer la réussite !

OBJECTIF

Cette formation de 4 mois vise l'acquisition des compétences transverses nécessaires à la réussite au lancement d'un projet entrepreneurial pérenne en intégrant **les spécificités de l'entrepreneuriat féminin**. Elle adresse **les projets innovants et/ou à potentiel d'emplois**.

COMPETENCES VISEES

- C1 – Challenger et enrichir sa proposition de valeur, son offre, son positionnement et sa stratégie de pricing pour un persona donné
- C2 – Concevoir sa stratégie commerciale au regard de ses enjeux financiers
- C3 – Concevoir une stratégie marketing et communication d'acquisition
- C4 – Elaborer un plan d'actions en identifiant les moyens et les ressources à mobilier
- C5 – Mettre en œuvre des techniques de vente en face à face
- C6 – Prospecter via les outils digitaux
- C7 – Identifier les moyens humains et matériels à mettre en œuvre au regard des enjeux commerciaux et opérationnels visés afin d'assurer l'exécutabilité du projet d'entreprise

LES POINTS FORTS

- Une période de suivi de 47 heures permettant de prolonger la formation dans l'exécution sur une durée totale de 1 an (voir en fin de document)
- L'accès à une communauté d'entrepreneurs connectée 24H/24 7J/7 via l'outil SLACK
- Un réseau de partenaires dans le financement et l'écosystème à la création
- Des ateliers à la carte dans des domaines connexes pour penser son projet à 360°
- Un calendrier des concours et des événements exclusifs pour gagner en visibilité, réseauter et vendre

COUT DE LA FORMATION

Prix de formation éligible à la formation professionnelle : 800 €
Adhésion annuelle à l'association : 100€

Le programme PLAY-1ère est cofinancé par la Région Sud dans le cadre du parcours régional d'accompagnement « Mon projet d'entreprise » et le Fonds Social Européen FSE+



PUBLIC CIBLE

- Femmes et équipes mixtes **ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise**
- Disposant d'un équipement informatique et d'une connexion internet
- **Avoir une disponibilité à plein temps pour son projet entrepreneurial**
- La pratique de la langue française est obligatoire

MODALITES D'ACCES & PREREQUIS

Créatrices d'entreprises, associées à la création d'entreprise ou repreneures

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Une pédagogie par l'action appliquée à son projet de création
- **Des formateurs experts dans leur domaine avec un référent « fil rouge » par promotion**
- Un accompagnement hybride entre visio conférence et présentiel
- 67 heures en collectif et 7 heures en individuel en 4 mois

MODALITES D'EVALUATION

COMITE 2 – Comité de sortie de formation : le pitch deck d'un projet entrepreneurial sécurisé grâce à un plan d'acquisition de chiffre d'affaires opérationnel et efficace

Dans le cas où la création n'aboutit pas, les compétences acquises ont une valeur tangible pour un retour à l'emploi et sont transférables dans d'autres métiers

ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour vous permettre de bénéficier pleinement de cette formation : amaufoux@lespremieressud.com
L'association est conventionnée par AGEFIPH et vous aide à préparer votre dossier de demande d'aide au financement de votre projet d'entreprise

POUR EN SAVOIR PLUS ...

Pour tout renseignement complémentaire, écrivez vous sur :

hello@lespremieressud.com

Calendrier des lunchs de l'info disponible sur www.lespremieressud.com/agenda

Le contenu de la formation

ACCELERER GRACE A L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

- PC00 – On boarding
- PC01 – Découverte des différentes stratégies de pricing
- PC02 – Elaboration d'une stratégie commerciale
- PC03 – Construire son pitch commercial
- PC04 – Prise de rendez vous téléphonique
- PC05 – L'entretien de vente : phase découverte
- PC06 – L'entretien de vente : phase argumentation
- PC07 – L'entretien de vente : objections et closing
- PC08 – Simulation d'entretien de vente (2 sessions)
- PC09 – S'initier au webmarketing et ses datas
- PC10 – Site internet : UX design
- PC11 – Site internet : le référencement naturel (SEO)
- PC12 – Site internet : le référencement payant (SEA)
- PC13 – Réseaux sociaux et publicité payante
- PC14 – Découverte le Growth Hacking et les automatisations
- PC15 – Intégration des moyens et ressources nécessaires dans le prévisionnel et le financement de son projet
- PC16 – Se connaître : un outil d'efficacité entrepreneurial
- PC17 – L'écoute active et la conduite d'entretien

L'INDIVIDUEL POUR ALLER PLUS LOIN

- COMITE 1 – Etat des lieux d'entrée
- PI01 – Du parcours d'achat au plan d'action d'acquisition
- PI02 – La stratégie de prix de mon offre
- PI03 – Ma stratégie commerciale
- PI04 – Mon plan d'action commercial

ELEARNING LA LIBERTE D'APPRENDRE A SON RYTHME

- PE01 – Le parcours d'achat
- PE02 – Les canaux d'acquisition
- PE03 – Du BMC aux tableaux financiers (optionnel)

