

**Action - CRÉATION ENTREPRISE : BÂTIR UN PROJET VIABLE****Financement**Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**VOL GROUPÉ 24  
Jérôme BARTHELEMY  
06.51.23.37.07  
contact@volgroupe.com**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Entretien  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle**Niveau d'entrée requis :**

Sans niveau spécifique

**Conditions d'accès :**

aucun

**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Non

**Objectif de la formation**

Construire votre proposition de valeur Créer votre Business Model Définir votre stratégie de développement Prospecter, négocier, vendre Les outils de communication et de prospection

**Contenu et modalités d'organisation**

- Développer un projet innovant : FOAD 4 jours La relation Client/produit La proposition de valeur Le Business Model Canvas Construire une stratégie commerciale et marketing
- Maîtriser les techniques de vente : 1 jours Les 7 étapes incontournables de la vente Réussir la prise de contact Connaître les besoins et attentes du client Argumenter pour convaincre Traiter les objections Négocier gagnant/gagnant Conclure la vente
- Organiser son activité commerciale : 1 jour Construire son plan d'actions commerciales Prendre des rdv téléphoniques Gérer son temps et ses priorités commerciales
- Construire une proposition commerciale : 2 jours Définir les enjeux et les besoins Bâtir une proposition attrayante et personnalisée Sur supports numériques et Print Mise en pratique
- Maîtriser les outils de prospection et de communication numériques : 8 jours Prospecter et communiquer efficacement sur ls réseaux sociaux 2 jours Créer son site web sur Jimdo : 3 jours Marketing direct : le E-mailing 2 jour

Commentaires sur la durée hebdomadaire  
compétences et d'expériences des candidats

Le parcours peut être adapté selon l'avancement du projet et le niveau de

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

**Validation(s) Visée(s)****> Attestation de fin de formation****Et après ?**

Suite de parcours

**Non renseigné****Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00193305	du 20/04/2020 au 20/04/2022	Montignac (24)	VOL GROUPÉ 24		Non éligible	
00506003	du 14/10/2024 au 31/10/2029	Montignac-Lascaux (24)	VOL GROUPÉ 24		Non éligible	
00506004	du 14/10/2024 au 31/10/2029	Malemort (19)	VOL GROUPÉ 24		Non éligible	