

Action - CRÉATION ENTREPRISE : BÂTIR UN PROJET VIABLE**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**VOL GROUPÉ
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
Salarié(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

Durées de la formation *28h en FOAD *84h en cours du jour

Commentaires sur la durée hedmomadaire

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

compétences et d'expériences des candidats

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	(24)	VOL GROUPÉ		Non éligible	
00506003	du 14/10/2024 au 31/10/2029	(24)	VOL GROUPÉ		Non éligible	
00506004	du 14/10/2024 au 31/10/2029	(19)	VOL GROUPÉ		Non éligible	