

# Créateur d'entreprise : éduiter son marché et mettre en oeuvre sa stratégie marketing

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

GFC CONSEIL & FORMATION  
GHISLAINE FERNANDES-COZ  
06.62.49.23.71  
ghislaine.coz@gmail.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

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

L'entretien avant admission est obligatoire. Il permet à l'organisme de formation de vérifier la réalité du projet et de construire le parcours de formation le plus adapté. Il valide aussi que le projet du créateur relève de son champ de compétence.

### Prérequis pédagogiques :

L'entretien pour le recrutement des stagiaires se fera en présentiel ou en visio. C'est le référent pédagogique de l'organisme de formation qui mènera cet entretien. Ce dernier permettra de : - valider la réalité du projet, - valider la motivation du stagiaire - analyser les besoins de formation - Construire le parcours de formation adapté L'organisme de formation se réserve le droit de refuser de délivrer cette formation si le projet du créateur n'est pas abouti et/ou s'il ne correspond pas à son champs de compétence. Le stagiaire devra remplir un questionnaire de positionnement avant de débiter sa formation. Ce questionnaire permettra à l'organisme de formation d'évaluer le niveau du stagiaire par rapport à ses prérequis et/ou de segmenter les stagiaires pour leur proposer des parcours adaptés.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Cette formation a pour objectif d'acquérir de nouvelles compétences commerciales pour réussir son projet de création d'entreprise. Les objectifs pédagogiques sont : - Réaliser une étude de marché - Créer l'offre produit en fonction du marché et des besoins clients - Définir son offre - Commercialiser et communiquer l'offre produit - Déployer un plan d'action commercial

## Contenu et modalités d'organisation

A-COMPRENDRE LA METHODOLOGIE POUR REALISER UNE ETUDE DE MARCHÉ - Comprendre les enjeux d'une étude de marche - Définir les objectifs d'une étude de marché - S'appropriier les étapes de l'étude de marché - Analyser son marché et son environnement - Mener une étude quantitative - Déterminer son CA prévisionnel B- CONSTRUIRE SA STRATEGIE MARKETING - Définir le marketing et ses enjeux - Définir sa cible et ses marchés prioritaires - Rédiger son positionnement marketing - Construire son offre (ses produits/prestations - prix - moyens de communication..) - Formaliser sa proposition de valeur C- ELABORER SON PLAN DE COMMUNICATION - Définir les étapes pour élaborer un plan de communication - Identifier les outils de communication Print - Identifier les outils de communication Digitaux - Enumérer les bonnes pratiques pour chaque outil - Choisir les outils de communication adaptés à mon activité D- CRÉER MON IDENTITE VISUELLE ET MES OUTILS DE COMMUNICATION - Lister les éléments fondamentaux d'une identité visuelle - Choisir les outils indispensables à la création de son identité - Appréhender les fonctionnalités de CANVA - Créer ses outils de com avec CANVA E-CHOISIR LES RESEAUX SOCIAUX LES PLUS ADAPTES A MON ACTIVITE - Reconnaître les différents médias sociaux - Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux - Réviser les notions clés des réseaux sociaux - identifier les bonnes pratiques en matière de réseaux sociaux F-METTRE EN ŒUVRE SON PLAN D'ACTION COMMERCIAL - Définir ses objectifs - Identifier les bons canaux pour atteindre ses clients - Identifier les outils de Prospection - Identifier les outils de Fidélisation - Déployer un retroplanning

Durées de la formation \*42h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable Parcours de formation sur 3 semaines glissantes, soit 2 jours de formation par semaine.

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

CREER SON ENTREPRISE

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00478872	du 01/06/2024 au 31/12/2024	(64)	GFC CONSEIL & FORMATION		Non éligible	FPC