



MODULE 3

Titre de la formation :

« Acquérir des réflexes d'analyse et de logique gestionnaire afin de développer son entreprise »

Temps destiné à la formation : 15 jours de 6 h selon planning soit 90 heures.

Objectif : mettre tout en œuvre pour développer son entreprise

Public visé : toute personne souhaitant créer son entreprise et développer des compétences d'indépendant. Ici plus particulièrement les métiers du conseil en image mais ouverte à toute structure.



Première partie : CLIENTELE

Réflexion sur son image de marque d'entreprise et les choix à faire pour se développer

- Choisir sa clientèle.
- Réflexion/ choix
- Cibler les besoins de la clientèle visée
- Objectif à court terme / objectif à long terme
- Définir les zones géographiques à cibler
- Définir des missions ou programmes adaptés à nos objectifs/axes de travail
- Définir les supports de communication
- Définir les axes de prospection
- Se démarquer des concurrents

Deuxième partie : prospection

Les codes de communication verbale et non verbale.

- Langage adapté, rythme, intonation



- Postures et gestuelles
- Vocabulaire percutant

Prospection téléphonique :

- Passer au travers des barrages des secrétaires
- Choix judicieux des créneaux de prospection téléphonique
- Susciter l'envie, le besoin ou démontrer le besoin
- Prise de rendez-vous téléphonique

Troisième partie : GESTION

- Calculer les prix de vos prestations, les frais liés à celles-ci.
- Etablir un tableau prévisionnel
- Gestion financière de votre entreprise

