

Booster le développement de mon entreprise



Public concerné

Dirigeants, Gérants, Responsables Marketing et/ou Communication, Indépendants



Pré-requis

Avoir une bonne connaissance de son entreprise et de son marché



Objectif

Acquérir et maîtriser les techniques et matrices Marketing permettant de développer de nouveaux marchés pour l'entreprise.



Durée

14 heures sur 2 jours consécutifs

Moyens et Méthodes Pédagogiques

- Un poste informatique, des documents papiers, des livres, des ressources internes
- Choix du sujet en lien avec les intérêts de l'apprenant
- Echanges avec le formateur et les autres stagiaires
- Cours basés sur la mise en pratique : études de cas écrites et audits croisés par les stagiaires

Evaluation

- Recueil des objectifs du stagiaire préalablement à la 1^e session
- Evaluation formative en cours de formation (étude de cas, exercices)
- Evaluation finale

Sanction de la formation

- Attestation de fin de stage
-

Programme de la formation

JOUR 1

Matin

→ **Présentation et définition des objectifs individuels**

Présentation des stagiaires, attentes et problématiques individuelles
Définition des objectifs à atteindre (nombre de clients, ouverture de marché, CA...)
Les motivations d'achat des clients
Le positionnement de l'entreprise
La concurrence...

Après-midi

→ **Business Model Canvas**

Présentation de la matrice BMC
Création par groupes du Business Model Canvas de chaque entité
Présentation orale

JOUR 2

Matin

→ **Création des couples clients/produits**

Mise à plat des cibles et produits prioritaires
Définition des messages

Après-midi

→ **Plan d'action**

Création d'une phase pré-test
L'interview
Validation, remplissage du questionnaire qualité et fin

CBC Compétences +

152 rue des Heures Claires – Résidence L'Etoile – Entrée C – 04100 Manosque
Tél : 04 92 72 64 63 – cbc.compencesemploi@gmail.com - www.cbc-competences.com
Siret 50194343500039 – APE 8559A - N° d'enregistrement : 93040066004