

Devenir entrepreneur

Formation 3 *Votre démarche commerciale*

Vos objectifs pour la formation

- Assimiler les notions essentielles du marketing
- Définir votre offre et votre marché
- Vérifier l'adéquation entre votre offre et votre marché
- Apprendre à évaluer votre marché
- Connaître les différentes approches de fixation de vos prix de vente
- Savoir calculer vos coûts de revient
- Définir vos politiques marketing et commerciale

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé

Aurélie Lacomme consultant en entrepreneuriat et en finance

Vos collègues, porteurs de projets :

Nathalie Carré création de son salon de coiffure

Henri Dufour création de son restaurant

Jean-Paul Honoré création de son entreprise de services liés à Internet

Pascal Maisonneuve reprise de l'entreprise de bâtiment de son patron

Ce programme de formation est exclusivement réservé à une utilisation personnelle et individuelle. Il est interdit de faire une quelconque utilisation collective, de reproduire tout ou partie de ce programme dans quelque but et pour quelque audience que ce soit sans l'autorisation écrite, nominale et spécifique de FORCES.

Le mode d'emploi des formations FORCES

- Avant la formation**, évaluez, dans un premier temps, vos connaissances. Cette phase vous permet :
 - de déterminer vos connaissances sur le thème,
 - de recenser quels sont vos besoins et vos attentes sur les différents sujets traités par cette formation.
- Formez-vous :**
 - Visionnez la formation vidéo jointe.
 - Cette formation est divisée en 4 modules de 35 à 40 minutes chacun. Chaque module comprend 6 actes :
 - Acte 1 : présentation du module.
 - Acte 2 : entretien d'un premier porteur de projet avec Jean-Paul Debeuret ou Aurélie Lacomme.
 - Acte 3 : conférence de Jean-Paul Debeuret sur le thème.
 - Acte 4 : suite de l'entretien du premier porteur de projet.
 - Acte 5 : entretien d'un deuxième porteur de projet avec Aurélie Lacomme ou Jean-Paul Debeuret.
 - Acte 6 : fin de l'entretien du premier porteur de projet.
 - A l'aide du livret joint, testez, validez et complétez les connaissances acquises grâce à la formation vidéo. Vous pouvez le faire soit à la fin de chaque module de la formation, soit en cours de module après la conférence de Jean-Paul Debeuret.
 - Reportez-vous si besoin aux définitions.
- Après la formation**, évaluez vos connaissances, afin de vérifier que vous avez bien intégré les notions et enseignements fondamentaux de la formation.
Si nécessaire, visionnez une nouvelle fois la formation vidéo.
- Pour vous aider dans vos démarches et approfondir certains points, Forces a sélectionné pour vous **des adresses utiles**. Contactez-les.

Le plan de la formation (vidéo et tests)

Minutage vidéo Pages

| | | | |
|--|---|---------|-------|
| Evaluez vos connaissances avant la formation | | | 3 |
| Définitions | | | 4-5 |
| Module 9 : | Définir votre offre et votre marché | 0'00 | 6-7 |
| Module 10 : | Evaluer votre marché et vérifier la pertinence de votre offre | 26'58 | 8-9 |
| Module 11 : | Fixer vos prix de vente | 57'50 | 10-11 |
| Module 12 : | Définir vos politiques marketing et commerciale | 1'27'01 | 12-13 |
| Evaluez vos connaissances après la formation | | | 14-15 |
| Adresses utiles | | | 15 |