



Programme et Devis

**Actions de formation dispensées
aux créateurs et repreneurs
d'entreprise - entreprendre en
sécurité - start me up - web
entrepreneur**

Code CPF : 203

Dokelio : AF_0000061368

Session :

Le programme :

Nous avons établi un programme sur mesure pour les dirigeants entrepreneurs, tous secteurs d'activité, comprenant 1 formation indispensable et 1 accompagnement sur le développement commercial grâce à internet.

Pré requis pour suivre la formation :

Il est nécessaire de :

- savoir lire, écrire et parler le français,
- d'avoir une bonne pratique d'internet : savoir naviguer sans difficulté, saisir un identifiant et un mot de passe sur un site internet
- de posséder un ordinateur ou une tablette de configuration standard pour pouvoir suivre confortablement les formations,
- de posséder une paire d'écouteur pour écouter confortablement les leçons
- de s'équiper d'un outil de traitement de texte et tableur sur son ordinateur ou tablette pour réaliser les travaux nécessaires : la suite Open Office ou Google qui sont gratuites sont suffisantes.
- d'avoir un projet entrepreneurial (au stade de l'idée à minima) pour mettre en pratique les acquis de la formation.

Evaluation des stagiaires

- A l'entrée de la formation :

Le fait d'accéder à la page d'inscription indique que les pré-requis sont satisfaits.

- A la sortie de la formation :

Une évaluation est réalisée en 2 temps :

- un quizz express permet de valider l'acquisition des nouveaux savoirs à l'issue de chaque leçon.
- un quizz complet permet d'évaluer vos acquis à l'issue de chaque module : il permet de délivrer un certificat de passage pour le module et d'ouvrir l'accès aux modules suivants

L'analyse de vos travaux permet de valider la mise en pratique.

Un certificat de fin de formation est délivré aux stagiaires ayant suivi le programme complet avec succès.

A savoir avant de démarrer

Un livret d'accueil en formation vous sera remis par email dès inscription dans votre parcours de formation.

Ce livret précise :

- les modalités d'accès à la plateforme : url d'accès sécurisée, identifiant, mot de passe.
- le règlement intérieur
- la liste des formateurs avec la mention de leurs titres ou qualités ainsi que l'accès à la CVthèque à jour (parcours, formation de vos formateurs)
- les modalités de contrôle de suivi de votre formation
- le descriptif de notre démarche qualité avec :
 - a. le processus de personnalisation de la formation (recueil d'informations complémentaires dans les premiers jours de votre programme)
 - b. le lien pour répondre aux enquêtes qualités à l'issue de chaque échange avec votre tuteur
 - c. le lien pour soumettre en temps réel toutes vos suggestions d'amélioration



Méthode pédagogique

La formation est 100% à distance et comprend :

> Des ressources pédagogiques complètes

- des vidéos explicatives détaillées (réalisées à partir d'un diaporama commenté et ou selon les sujets d'exercices corrigés) pour chaque leçon
- une version pdf de la vidéo afin de faciliter la prise de note
- un quizz express à l'issue de chaque leçon
- un quizz complet à l'issue de chaque module : un module contenant 10 à 20 leçons
- une liste de ressources pour aller plus loin : ceci comprend des outils à télécharger, des articles et dossiers à lire, des livres pdfs, des modèles de documents

> Un tutorat individualisé réalisé grâce à

- un espace de commentaires pour échanger sur un club privé réunissant des apprenants
- un accompagnement personnalisé avec l'étude de votre cas personnel dans les 6 mois qui suivent le démarrage de votre formation : une vidéo complète vous est remise à cette occasion et vous permet d'être au clair sur vos erreurs et le plan d'action à mener.

Démarrage de la formation

Dans les 48 heures suivant votre inscription, vous recevez par email votre livret d'accueil pour démarrer votre formation. Par défaut, le programme démarre le lendemain mais vous pouvez demander un report de démarrage par simple retour d'email.

Durée de la formation

220 heures formation à distance

Objectifs pédagogiques du programme de formation

A la fin de la formation, le stagiaire aura :

- mis en place ou revisité son site internet conformément à ses objectifs
- acquis les compétences nécessaires pour développer son activité entrepreneuriale sur internet (stratégie réseaux sociaux, publicité, web-marketing, etc.)
- Concevoir et mettre ne place une stratégie marketing.
- Concevoir et lancer de nouveaux produits / Mettre en place et développer des partenariats.
- Mettre en oeuvre une politique commerciale on line.
- Piloter un projet de marketing digital.
- Mesurer et contrôler l'efficacité des actions web.

Contenu détaillé de la Formation à distance Start Me Up

Ce programme complet de formation vous concerne si vous voulez savoir traiter ses 4 problèmes :

Problème n°1 : Comment être visible sur internet ?

Problème n°2 : Comment être plus attractif que vos concurrents sur internet ?

Problème n°3 : Comment réaliser plus de chiffre d'affaires rapidement ?

Problème n°4 : Comment appliquer les principes du Lean Start Up dans son activité ?

Modalités de la formation :

La formation s'articule autour de 2 modalités :

- Une solide formation à distance sur les fondamentaux du webmarketing . Cette formation prend la forme de diaporamas, quizz, outils et vidéos en ligne.
- Un appui individualisé sous forme de coaching grâce à l'étude de cas du stagiaire.

Contenu détaillé de la formation

5 modules de formation étape par étape comprenant plus de 80 séquences de formation en accès illimité à vie ! Diaporamas, vidéos, quizzes

Module 1 : Mettre en place votre stratégie commerciale numérique pour des résultats rapides

Pré-requis : (selon votre niveau de départ)

- Maîtriser tous les mots clés indispensables de l'internet
- Savoir s'équiper en matériel et logiciels
- Valider sa cible commerciale et son potentiel
- Bâtir une offre commerciale irrésistible

Contenu :

- Identifier les facteurs de crédibilité sur internet pour les mettre en place
- Savoir comment créer un site internet : choisir le type de site internet, maîtriser le budget, les critères importants
- Créer un site internet pas à pas (3 tutoriels avec 3 outils différents selon votre situation)
- Savoir tirer parti de son analyse d'audience avec google analytics
- Identifier les Réseaux Sociaux à utiliser pour son activité
- Savoir se servir efficacement des réseaux sociaux choisis
- Maîtriser l'acquisition de prospects sur son site
- Maîtriser l'acquisition de prospects en dehors de son site

Module 2 : Comment devenir une référence sur votre marché avec une stratégie content marketing XXIème siècle avec une demi journée par semaine

- Comprendre la stratégie pull et les bases du référencement qui en découlent
- Identifier des mots clés à travailler pour obtenir du trafic de qualité
- Bâtir son planning de création de contenus
- Créer du contenu texte optimisé, attractif et appelant à l'action
- Créer du contenu de courtes vidéos efficaces
- Créer du contenu type Webinaire qui marche
- Créer du contenu type audio qui intéresse votre cible
- Créer du contenu type quizz qui augmente la viralité de votre site
- Créer du contenu type infographie qui augmente la viralité de votre site
- Créer du contenu type image qui augmente la fidélité de vos lecteurs
- Créer du contenu type ebook pdf qui vous crédibilise
- Créer du contenu type newsletter
- Créer une application mobile ou pas et comment.
- Créer du contenu type bonus qui font acheter

- Maîtriser toutes les astuces pour aller plus vite en création de contenu
- Comprendre les stratégies de référencement Off page
- Comprendre les stratégies de référencement On page
- Utiliser l'email marketing pour créer de la relation et des futures ventes
- La boîte à outils classée par thème pour ne pas acheter en double
- Réussir un lancement commercial en 4 semaines

Module 3 : Maîtriser concrètement les recettes du Lean Start up

- Comprendre les étapes du lean start up
- Créer une offre irrésistible dès votre première version de MVP (Minimum Viable Proposition) à la lumière des différents business models du web
- 2 techniques pour réduire la prise de risque technique et économique tout en allant plus vite (technique de pré-lancement, mock up)
- Savoir comment pivoter sa MVP et booster son projet
- Savoir passer à la vitesse supérieure en terme de chiffre d'affaires dès que la MVP est stabilisée (upsell, downsell, bump, l'angoisse de la trésorerie...)

Module 4 : Le plan d'action par type de projet avec 4 étude de cas accompagnées pas à pas : vente de service en ligne, e-commerce de produits physiques, e-commerce de produits virtuels : infopreneuriat, formation en ligne, espace publicitaire

1 leçon avant qui s'appelle " Mode d'emploi des études de cas"

1. Etude de cas n°1 : vente de service en ligne

conseil, coaching, accompagnement, mise en relation, prestations diverses

- Identifier les erreurs à ne pas commettre pour construire votre MVP
- Bâtir votre MVP avec le moule « prêt à vendre » que je vous ai préparé
- Confirmer votre MVP avec le crash test
- Bâtir votre gamme de services
- Déterminer les indicateurs clés à suivre
- Utiliser ses méthodes pour faire des économies
- Les outils indispensables pour optimiser votre activité et automatiser votre système (plugin, add-on, software)

2. Etude de cas n°2 : e-commerce de produit

Produits physiques, drop-shipping

- Identifier les erreurs à ne pas commettre pour construire votre MVP
- Bâtir votre MVP avec le moule « prêt à vendre » que je vous ai préparé
- Confirmer votre MVP avec le crash test
- Bâtir votre gamme de produits
- Déterminer les indicateurs clés à suivre
- Utiliser ses méthodes pour faire des économies
- Les outils indispensables pour optimiser votre activité et automatiser votre système (plugin, add-on, software)

3. Etude de cas n°3 : e-commerce de produits virtuels
Infopreneuriat, formations en ligne, espaces publicitaires

- Identifier les erreurs à ne pas commettre pour construire votre MVP
- Bâtir votre MVP avec le moule « prêt à vendre » que je vous ai préparé
- Confirmer votre MVP avec le crash test
- Bâtir votre gamme de produits virtuels
- Déterminer les indicateurs clés à suivre
- Utiliser ses méthodes pour faire des économies
- Les outils indispensables pour optimiser votre activité et automatiser votre système (plugin, add-on, software)

4. Etude de cas n°4 : Vente d'abonnement, d'accès membre à une communauté ou à des services

- Identifier les erreurs à ne pas commettre pour construire votre MVP
- Bâtir votre MVP avec le moule « prêt à vendre » que je vous ai préparé
- Confirmer votre MVP avec le crash test
- Bâtir votre gamme de produits virtuels
- Déterminer les indicateurs clés à suivre
- Utiliser ses méthodes pour faire des économies
- Les outils indispensables pour optimiser votre activité et automatiser votre système (plugin, add-on, software)

Le module EXTRA

- Ø Réussir sa publicité sur Facebook
- Ø Réussir sa publicité sur Google et Youtube, LinkedIn
- Ø Mettre en place son plan d'action BtC ou BtB détaillé
- Ø Générateur de séquence d'emails automatisée : tout pour trouver vos sujets en 1 heure maximum
- Ø La liste d'objets emails qui frappent : les titres qui font ouvrir vos emails
- Ø 7 Modèles de page de vente + le kit de modèle d'email de relance
- Ø Accès illimité aux études de cas (+ de 20 cas concrets)
- Ø Accès à la formation Ma Mine d'Or pour approfondir votre étude de marché si vous l'avez fait trop rapidement
- Ø Accès à la formation Ma Carte au Trésor pour trouver des financements si votre insuffisance d'apport bloque votre développement.

Plus de 120 ressources accessibles à vie !

- Des articles du blog mis à jour sur l'entrepreneuriat
- Des modèles de documents,
- Des modèles de contrat
- Des modèles d'email, de publicité, etc
- Les supports de la formation

80 quizz pour valider vos acquis à chaque étape et avancer en toute tranquillité !

Un certificat de passage entre chaque module