

Cycle de formation pour Créateurs d'Entreprise

Formation #2 : « Créateurs d'entreprise : Développer son concept et identifier sa clientèle »

Durée et modalités :

1 jours (7 heures)

Pour tout renseignement,
contacter Aspasia C&C :

contact@aspasie-cc.com

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Formaliser un concept clair et structuré pour leur projet entrepreneurial
- Identifier les avantages et les apports de leurs produits ou services pour leurs clients
- Définir un ou plusieurs profils de clients type
- Présenter leur concept et leur analyse de clientèle dans un document synthétique (ébauche de business plan)

Public :

Personnes ayant la volonté de créer une entreprise et disposant d'un concept déjà abouti (processus en amont)

Contenu pédagogique :

Formaliser les atouts de son produit / service dans le cadre de son projet entrepreneurial

- Présenter son produit / service devant les autres participants
- Identifier les apports précis de ce produit / service pour un utilisateur
- Analyser le besoin potentiel auquel répond ce produit / service
- Imaginer les adaptations ou variantes à ce produit / service
- S'entraîner à communiquer sur son produit en faisant ressortir les avantages
- Exprimer sa différenciation par rapport aux produits déjà existants

Définir un ou plusieurs profils de clients type

- Décrire formellement 1 à 3 clients potentiels
- Formaliser les attentes principales de ces clients par rapport à ce produit / service
- Imaginer les conséquences positives pour ces clients de l'achat de ce produit / service
- Identifier la manière de rencontrer et de convaincre ce client

Présenter son concept et son analyse de clientèle dans un document synthétique (ébauche de business plan)

- S'appuyant sur la trame de Business Plan proposée en amont, exprimer les grandes caractéristiques (avantages) du produit / service et des clients potentiels
- Exprimer les arguments positifs liés à l'utilisation du produit / service
- Décrire une ébauche de stratégie de développement commercial

Prérequis :

En amont :

Remplir les documents
préalables :

- Description de produit
- Description de client
- Trame BP

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
 - **Expositive**, en ce qui concerne les fondements du PCM
 - **participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **active**, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Brefs exposés, réflexions individuelles ou semi-collectives sur la base de trames fournies, résolution de problèmes, brainstorming, intelligence collective, exercices, jeux de rôle...

Remise d'un support pédagogique individuel

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative : complétion partielle de la synthèse de projet (préalable au Business Plan), visée par le formateur
- Evaluation de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid (sous 3 à 4 mois)

Dernière révision : 4 janvier 2025