

Programme de formation

Formation Business Marketing

OBJECTIF PROFESSIONNEL VISE

Durant la formation, le stagiaire apprendra à :

- Analyser son marché et identifier sa cible idéale à travers une étude de marché simplifiée, une veille concurrentielle et la définition de son client idéal (persona).
- Structurer et ajuster son offre de services en alignant ses prestations avec les attentes du marché, ses compétences, ses valeurs et sa stratégie de positionnement.
- Établir une grille tarifaire cohérente et rentable en calculant ses coûts de revient, en déterminant ses objectifs financiers et en intégrant une stratégie de montée en gamme.
- Créer une stratégie de communication multi-canal en concevant une campagne claire et ciblée pour les réseaux sociaux, un site internet optimisé, et des actions de terrain (bouche-à-oreille, partenariats locaux...).
- Construire un parcours client fluide et professionnel depuis le premier contact jusqu'à la livraison finale, en intégrant des outils comme les CRM, les automatisations et les supports de vente.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Concevoir une stratégie marketing adaptée à son environnement et à sa cible en identifiant clairement ses valeurs différenciantes, ses objectifs commerciaux et les attentes de ses clients potentiels.
- Définir une offre de services lisible et attractive avec des formules adaptées, des arguments de vente clairs et une logique tarifaire cohérente qui valorise son travail.
- Déployer une campagne de communication efficace en ligne et en local en choisissant les bons supports, en produisant du contenu pertinent et en utilisant un langage visuel et écrit aligné avec sa cible.
- Créer ou optimiser un site internet professionnel en structurant ses pages pour convertir, valoriser son portfolio et renforcer son référencement naturel (SEO).
- Mettre en place un processus de vente structuré et personnalisé en développant un argumentaire convaincant, en répondant aux objections et en concluant ses ventes avec assurance.
- Piloter son activité avec une vision long terme en posant des bases solides (rentabilité, organisation, équilibre de vie) et en ajustant régulièrement sa stratégie pour rester aligné avec ses objectifs.

Programme de formation

Formation Business Marketing

Objectifs opérationnels de la formation :

- Analyser son marché, définir sa cible et structurer son positionnement stratégique
- Concevoir une offre de services alignée avec son positionnement et rentable
- Mettre en place une stratégie de communication efficace et ciblée
- Optimiser son parcours client et sa présence professionnelle en ligne
- Déployer une stratégie commerciale pour développer durablement son chiffre d'affaires

NATURE DE L'ACTION DE FORMATION

Action réalisée en présentiel

Durée : voir la convocation

Horaires de formation : voir la convocation

DELAI D'ACCES A LA FORMATION

Le début de formation pourra avoir lieu entre 1 jour et 6 mois après la demande d'information.

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents 1 jour avant le début de la formation, à la suite de cela il pourra intégrer la session de formation au jour et à l'heure convenu.

MODALITES D'INSCRIPTION

Inscription après un entretien téléphonique pour déterminer les attentes et les besoins de l'apprenant.

Programme de formation

Formation Business Marketing

PUBLIC VISÉ

- Créateurs et créatrices d'entreprise qui veulent bâtir une stratégie marketing efficace en structurant leur activité et en élargissant leur clientèle pour vivre de leur métier.
- Entrepreneurs (freelances, indépendants, auto-entrepreneurs) désirant développer leur visibilité, leurs ventes et leur rentabilité.
- Professionnels en reconversion ou en transition d'activité, souhaitant formaliser un projet entrepreneurial autour de la photo, de la vidéo ou d'une activité créative.

A L'ATTENTION DES PERSONNES AYANT BESOIN D'UNE AMELIORATION SPECIFIQUE POUR LEUR FORMATION

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté nous vous remercions de contacter EMELINE LIEVIN directement au 0658263536 ou par email à l'adresse lievin.productions@gmail.com

PRÉREQUIS DES STAGIAIRES AVANT FORMATION

- Avoir une activité lancée ou en projet concret de lancement à court terme.
- Maîtriser les bases de son métier : cette formation ne traite pas de la technique métier mais de la structuration d'entreprise.
- Être à l'aise avec les outils numériques de base (navigateur web, bureautique, réseaux sociaux).
- Être motivé(e) pour structurer, développer ou repositionner son activité de manière durable.

Un bilan de positionnement sera réalisé avant la formation.

TAUX DE SATISFACTION DES STAGIAIRES

Taux de satisfaction : 98%

Taux de recommandation : 100%

Programme de formation

Formation Business Marketing

CONTENU DU PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION

1. Introduction et Présentation :

Présentation du formateur, des stagiaires, de leurs attentes et problématiques

2. Analyser le marché et la concurrence pour comprendre son environnement et positionner efficacement son activité.

3. Identifier et définir son client idéal afin de concevoir une stratégie de communication ciblée et pertinente.

4. Élaborer une offre de services claire et différenciante, alignée avec les besoins de sa cible et son positionnement.

5. Construire une grille tarifaire rentable et cohérente, en lien avec ses objectifs financiers et son niveau de prestation.

6. Structurer une stratégie marketing globale intégrant positionnement, offres, visibilité et rentabilité.

7. Créer une campagne de communication efficace en ligne (réseaux sociaux, site internet) et en local (réseau, partenariats)

8. Concevoir un site internet professionnel orienté client, avec une navigation claire et un message adapté à sa cible.

9. Mettre en place un parcours client fluide et professionnel, de la prise de contact à la livraison finale.

10. Déployer un argumentaire de vente percutant en valorisant les bénéfices de ses offres et en répondant aux objections.

11. Planifier ses actions commerciales et suivre ses résultats, afin d'ajuster sa stratégie et développer durablement son chiffre d'affaires.

Programme de formation

Formation Business Marketing

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES UTILISES

Moyens techniques :

- Salle de formation, tables, chaises, ordinateur formateur, vidéoprojecteur ou écran de télé, supports papier

Moyens pédagogiques :

- Face à face pédagogique avec le formateur
- Répartition pédagogique : 60% de théorie et 40% de pratique
- Participation active des apprenants, exercices et cas pratiques

MOYENS MATERIELS UTILISES EN FORMATION

Modalité de suivi :

- Feuilles d'émargement par demi-journées

Modalité d'évaluation :

Avant la formation : Test de positionnement sous forme de QCM pour tester ses connaissances

Pendant la formation : Évaluation à chaud sous forme de mise en situation sur un modèle

Après la formation : Enquête à froid sous forme d'entretien téléphonique

Réussite si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire

Programme de formation

Formation Business Marketing

SUIVI ET ÉVALUATION TOUT AU LONG DE LA FORMATION

- Une feuille d'émargement est signée par les apprenants et les formateurs et par demi-journée de formation, elle permettra de justifier de la réalisation de la formation.
- Un questionnaire individuel de la satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la formation
- Un certificat de réalisation individuel de la formation sera produit

SANCTION DE FIN DE FORMATION

Un certificat de réalisation est remis individuellement à chaque stagiaire et aux autres acteurs en fonction du besoin

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention (professionnel) ou d'un contrat (particulier) de formation avec un règlement intérieur de la formation et les conditions de vente.

COÛT DE LA FORMATION

[Voir devis de formation](#)