

COURS EN LIGNE



**PACK ETUDE DE MARCHÉ –
STRATÉGIE COMMERCIALE ET
TABLEAUX FINANCIERS**



PRÉSENTATION

Vous avez toujours eu envie d'entreprendre mais vous ne savez pas par où commencer ? Découvrez sans plus attendre notre pack de cours en ligne consacré aux premières étapes essentielles d'un lancement de projet entrepreneurial à savoir : la réalisation d'une étude de marché, l'établissement de sa stratégie commerciale et le chiffrage financier de son projet.

Grâce à ce parcours, vous serez en mesure de décrypter les forces et faiblesses de vos concurrents, de profiler votre clientèle idéale et de façonner une offre qui répond de manière précise et attractive à leurs besoins.

Vous serez guidé pas à pas pour positionner votre offre sur le marché et structurer votre stratégie commerciale. Enfin, la dernière partie sera consacrée à la partie financière de votre projet avec une analyse des coûts et une prévision de CA pour vérifier la rentabilité de votre projet.

Que vous soyez un entrepreneur débutant cherchant à lancer votre première entreprise ou un entrepreneur déjà installé cherchant à affiner votre stratégie, ce cours vous offre une opportunité d'acquérir des compétences opérationnelles qui feront la différence dans le développement et la croissance de votre entreprise.



OBJECTIFS

L'objectif de ce cours en ligne est de vous initier à l'étude de marché, la stratégie commerciale et aux principaux tableaux financiers.

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- Réaliser une étude de marché et de la concurrence
- Déterminer votre clientèle cible et leurs besoins
- Définir votre offre de produit ou service et fixer un prix de vente
- Sélectionner votre ou vos canaux de distribution
- Concevoir un parcours client et définir vos objectifs de vente
- Formaliser vos objectifs dans un plan d'action commerciale
- Chiffrer votre projet (coûts, projection de chiffre d'affaire)
- Comprendre et compléter les principaux tableaux financiers

PUBLIC CIBLE ET PRÉ-REQUIS

Ce cours est ouvert à toute personne souhaitant développer un projet entrepreneurial

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.



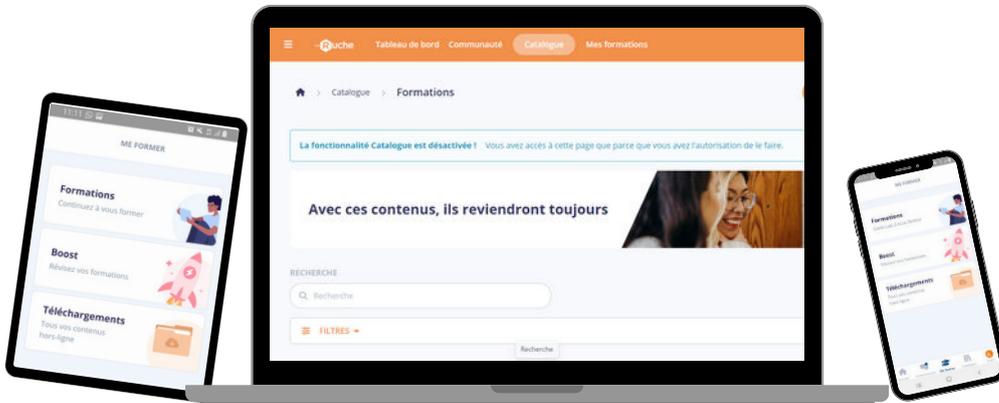
MODALITÉS



- Délai d'accès : immédiat
- Durée 10h30 de contenus sur la plateforme et 22h de travail individuel estimé
- Niveau débutant
- Accès pendant 12 mois

PLATEFORME E-LEARNING

Contenu accessible depuis un ordinateur, tablette ou téléphone



CE QUE VOUS ALLEZ RÉALISER

Tout au long du parcours, vous aurez des exercices pratiques guidés au travers de modèles à compléter :

- Une étude de marché, des concurrents et de la clientèle cible
- La structuration de votre offre
- Un plan d'action commerciale
- Les principaux tableaux financiers



TRAVAIL PERSONNEL

Afin de tirer un maximum profit de ce cours, il est conseillé de réaliser les exercices pratiques proposés.

Cela vous permettra d'avancer sur votre projet et de structurer celui-ci.

MATÉRIEL REQUIS

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).



Il est conseillé de disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit pour visionner les vidéos du parcours et télécharger la documentation.

MOYENS MOBILISÉS



- Tableau de bord d'avancement
- Vidéos pédagogiques
- Supports de cours
- Exercices pratiques
- Quiz

PROGRAMME DU COURS

- Partie 1 Etudier son marché**
Comprendre son marché
Analyser ses concurrents
Déterminer les menaces et opportunités
- Partie 2 Choisir sa cible**
Définir le besoin client
Identifier ses clients
Vérifier les attentes de ses clients
- Partie 3 Construire et positionner son offre**
Définir son offre
Travailler son prix
Positionner son offre
- Partie 4 Stratégie de distribution**
La distribution de son marché
Les différents modes de distribution
La recherche d'un local
- Partie 5 Le parcours client**
Présentation du parcours client
Définir son parcours client
- Partie 6 Définir ses objectifs de vente**
La stratégie commerciale
Le plan d'action commerciale
La réalisation de son plan d'action
- Partie 7 Les étapes de vente**
Présentation des étapes de vente
Faire son tableau de prospection
Préparer son argumentaire de vente
Lister les leviers de négociation
- Partie 8 Administration des ventes**
Les devis et facture
Les CGV et CGU
La réglementation RGP
- Partie 9 Les prévisionnels pour la micro-entreprise**
Le prévisionnel simplifié
- Partie 10 Introduction aux tableaux prévisionnels**
Les tableaux financiers
Compte résultat
Plan de financement et plan de trésorerie
- Partie 11 Présenter ses tableaux**
Les bonnes pratiques
Résumer ses prévisions financières

A VOTRE RYTHME



Apprenez d'où vous souhaitez et à votre rythme. C'est vous qui décidez de votre planning d'apprentissage.

ACCESSIBLE



Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7. Vous avez un accès immédiat dès souscription.

COMMUNAUTÉ



Rejoignez une communauté dynamique d'esprits entrepreneuriaux déterminés à réussir.



TEMPS PARTIEL

PLANNING INDICATIF

10H30 de contenus et
22h de travail individuel
répartis s/ 9 semaines

	SEMAINE 1	SEMAINE 2	SEMAINE 3
Etude de marché	ETUDIER SON MARCHÉ ET SES CONCURRENTS 1H45 de contenu en ligne 3H30 de travail individuel		
		CHOISIR SA CLIENTÈLE CIBLE 2h15 de contenu en ligne 3H45 de travail individuel	
			CONSTRUIRE ET POSITIONNER SON OFFRE 1h30 de contenu en ligne 3H30 de travail individuel
	SEMAINE 4	SEMAINE 5	SEMAINE 6
Stratégie commerciale	Stratégie commerciale et parcours client 40 min de contenu en ligne 4h de travail individuel		
		Définir ses objectifs 20 min de contenu en ligne 1h30 de travail individuel	
			Les étapes de vente et l'administration des ventes 2h de contenu en ligne 1H30 de travail individuel
	SEMAINE 7	SEMAINE 8	SEMAINE 8
Tableaux financiers	Fixer son prix Prévisionnels pour les micro 1h de contenu en ligne 2h de travail individuel		
		Introduction aux tableaux financiers 1h de contenu en ligne 2h de travail individuel	
			Présenter ses tableaux financiers synthèse

LES ÉTAPES POUR ACCÉDER À VOTRE COURS EN LIGNE !



Rendez-vous sur notre site internet
<https://la-ruche.net/>



Sélectionnez le cours qui vous intéresse
et cliquez sur “Ajoutez au panier”



Finalisez le paiement en ligne



Réceptionnez votre mail de confirmation
et créez un mot de passe



Accédez immédiatement à la plateforme
La Ruche en ligne

CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE DÈS MAINTENANT !



Equipe disponible par mail à l'adresse
support-formation@la-ruche.net

De 9h à 18h

LA Ruche®

Oser entreprendre



la-ruche.net

Un impact positif en commun

