

# PROGRAMME DE FORMATION

**“ METTRE EN PLACE  
UNE STRATÉGIE  
D'ENTREPRISE IMPACTANTE ”**

## **POUR QUI ?**

Cette formation s'adresse aux personnes exerçant une activité en tant qu'indépendant ou ayant un projet de création/reprise d'entreprise

## **PRÉ-REQUIS**

Être porteur de projet de création d'entreprise ou entrepreneur en activité

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Définir sa cible et construire son offre
- Construire sa stratégie commerciale, administrative et financière
- Travailler sa posture d'entrepreneur
- Gagner en visibilité sur les réseaux sociaux
- Acquérir des clients et les fidéliser pour pérenniser son activité



***DONNE DU BISCUIT À TON BUSINESS!***

1/5

©BN ACADEMY TOUS DROITS RÉSERVÉS -

BN ACADEMY/ ARH SOLUTION EURL SIRET 84375719600012 - NDA 53351041335

22 RUE DE LA RIGOURDIÈRE 35510 CESSON SÉVIGNÉ

V3 DU 17/05/2024

## **JOUR 1 : 7H**

### **CIBLE**

- Faire le point sur son activité : état des lieux des ressources, blocages et désirs
- Écrire sa stratégie d'entreprise et sa fiche de poste
- Clarifier son positionnement : qu'est-ce qui fait ma différence ?
- Connaître précisément sa cible

## **JOUR 2 : 7H**

### **OFFRE**

- Construire ou reconstruire son catalogue d'offre de prestations et fixer ses tarifs
- Apprendre à construire un business plan pour se projeter dans son activité
- Connaître les leviers financiers et apprendre à convaincre un banquier ou un investisseur
- Prendre en compte les règles fiscales et administratives dans sa stratégie

## **JOUR 3 : 7H**

### **POSTURE**

- Écrire son pitch pour capter son auditoire (clients, investisseurs, banque)
- S'approprier des techniques de gestion du stress
- Travailler sa prise de parole en public pour un discours impactant
- S'entraîner et valider son pitch commercial





## JOUR 4 : 7H

## MARKETING DIGITAL

- Construire un calendrier éditorial
- Ecrire un post impactant
- Mesurer les performances de ses publications
- Créer une communauté sur les réseaux sociaux



## JOUR 5 : 7H

## DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Présenter et valider son offre globale d'entreprise
- Comprendre la psychologie du prospect et lever ses propres blocages
- Intégrer des techniques commerciales et de négociation
- Définir ses objectifs commerciaux et mettre en place un plan d'action et de suivi



## BONUS :

- 3h de coaching individuel pour faire le point et/ou prospecter ensemble (valeur 600€)
- De 15 à 90 jours après la fin de la formation pour un suivi efficace et une mise en œuvre concrète des compétences acquises lors de la formation.



## ☑ **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

Awena Romand sera votre formatrice, elle vous accompagnera sur les 4 jours de formation et pourra co-animer avec d'autres intervenants sur les thèmes du marketing digital, de la prise de parole en public et de la finance

Elle-même cheffe d'entreprise depuis 7 ans, elle exerce dans le domaine du développement d'affaires et la formation continue pour adultes, elle est aussi coach professionnelle certifiée et technicienne PNL et systémie.

Chacun des participants est amené à parler de son activité, de ses problématiques pour illustrer les sujets abordés. La théorie sera mise en pratique directement et tout au long de la formation. Cette implication permet d'effectuer un travail personnel efficace.

Supports et matériels utilisés :

Paperboard, PowerPoint, Template Canva

**Moyens d'évaluation des acquis mis en œuvre :**

Évaluation formative en continue, ateliers, roadmap, framework

Document d'évaluation de la satisfaction / Attestation de formation



## **ORGANISATION**

**DATES D'ENTRÉE EN FORMATION :**

Plusieurs dates disponibles et consultables sur le site internet : [www.bnacademy.fr](http://www.bnacademy.fr)

**DURÉE :**

5 jours soit 35 heures + 3h de coaching individuel

**TARIFS :**

2300€ - finançable CPF/ FAF ou paiement en 4 fois possible

**MATÉRIEL :**

Pour participer à cette formation, vous devez disposer d'un ordinateur.

Pensez à ramener tous vos supports de communication (carte de visites, plaquettes etc.)



## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Afin de vous inscrire à cette formation, merci de faire votre demande au moins 30 jours avant le début de la formation. Une fois votre inscription validée, vous recevrez votre convention de formation et une convocation par mail avant le début de la formation.

### MODALITÉS DE POSITIONNEMENT :

- Entretien obligatoire avec la formatrice (étude du profil et du projet du participant)
- Fiche de candidature

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.
- Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.
- Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.
- Pour toutes questions, merci de contacter :  
Awena Romand, 07 81 27 64 47 ou awena@bnacademy.fr

**CONTACT :** Demande de renseignements, organisation et assistance technique et pédagogique : Awena Romand, 07 81 27 64 47 ou awena@bnacademy.fr

★★★★★ **100%** de nos bénéficiaires recommandent cette formation (en 2024)

★★★★★ **9/10** c'est la note de l'ambiance en session de formation (en 2024)

**Profils :** Créateurs d'entreprise, entrepreneurs en activité depuis 10/ 15 ans

**25 entrepreneurs (h/f) formés en 2024**

5/5

©BN ACADEMY TOUS DROITS RÉSERVÉS -

BN ACADEMY/ ARH SOLUTION EURL SIRET 84375719600012 - NDA 53351041335

22 RUE DE LA RIGOURDIÈRE 35510 CESSON SÉVIGNÉ



**DONNE DU BISCUIT  
À TON BUSINESS!**