



Déclaration d'activité enregistrées sous le n°41 57 035 63 57 auprès du Préfet de la région Grand Est.

## PROGRAMME DE FORMATION « Comment développer votre clientèle ? »

- **Objectifs pédagogiques :** Cette action de formation perm et de bénéficier de prestation s allant de l'appui développement et la pérennisation d'une entreprise. Savoir identifier son marché, en faire son étude et se positionner de façon durable. Acquérir les bonnes techniques de commercialisation efficaces en 2021 et développer rapidement son chiffre d'affaires.

### Niveau requis :

*Etre en phase de création ou avoir un projet de reprise d'entreprise.*

### Public concerné :

*personne voulant ouvrir une entreprise: salarié, demandeurs d'emploi, public sans emploi.*

### Moyen pédagogique :

*dossier de théorie et attestation remis à l'élève*

*paper-board, Support de cours numérique.*

*formation théorique réalisable en FOAD si nécessaire, la partie pratique en présentiel uniquement. Connexion via ZOOM ou TEAMS obligatoire.*



*jusqu'à 6 personnes, accompagnement en individuel, formation privée sur demande.*

### Modalités d'évaluation :

*-en amont : un entretien individuel pour valider les connaissances*

*-en aval : fiche d'acquisition de compétences avec examen final (remise de votre attestation) .*

### Intervenants :

*Katia MARTIN*

### Moyens d'encadrement et constitution du jury pour l'évaluation :

*Katia MARTIN formatrice professionnelle et créatrice d'entreprise depuis 2012.*

*Sous- traitante à la Chambre des Métiers et d'artisanat de la Moselle.*

### Durée et horaires :

*1 jour soit 7 heures.*

*9h à 12h30 et 13h30 à 16h30*

### Coût pédagogique ht par stagiaire :

*500,00€ H.T.*

### Contenu de formation

- *Connaître son marché: identifier les acteurs locaux, identifier sa cible, savoir se positionner.*
- *Etre visible: les réseaux sociaux et les publicités , les site internet, la chaîne youtube, les comités d'entreprises, le bouche à oreille, la recommandation, le bon coin, les pages jaunes, la presse locale, les blogs spécialisés, les annonces de votre ville ou commune).*
- *Etre acteur de sa visibilité: laisser ses cartes de visites et flyers, proposer des offres ou remises sur un thème, proposer des ateliers découverte, organiser des concours, communiquer en radio locale, créer des partenariats, proposer une carte de fidélité.*
- *Les clefs du succès: carnet de prospection, optimiser son portefeuilles clients et prospects.*

### POINTS FORTS DE LA FORMATION

*-Réalisation à distance (classes virtuelles. Katia MARTIN, entrepreneur et intervenante à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat de la Moselle.*

**Modalités :** Session en groupe ou en individuel, en distentiel pour la partie théorique (FOAD) et en présentielle pour la partie pratique.

**Délais d'accès :** Sessions fixes (cf : planning de formation 2021).

*Katia MARTIN est responsable du Centre de formation Pensée de Beauté*

*Les formations sont référencées au DATA-DOCK, POLE EMPLOI, OREF CARIF Région Grand-Est, et CPF-RNCP N°34968.*





Déclaration d'activité enregistrées sous le n°41 57 035 63 57 auprès du Préfet de la région Grand Est.

## **RESULTATS ATTENDUS DE LA FORMATION**

*Compétences acquises à l'issue de la formation :*

- *Etre en mesure de monter son projet à l'appui pour le démarrage ou la reprise de son entreprise. Connaître son marché et ses intervenants.*
- *Pouvoir choisir la forme juridique adaptée aux besoins de l'entreprise et s'immatriculer.*
- *Connaître les techniques et outils d'un développement commercial réussit. Savoir présenter son projet et convaincre.*
- *Maîtriser les techniques de vente qui fonctionnent en 2021 ! - Savoir piloter son entreprise malgré la crise sanitaire.*
- *Optimiser et développer rapidement son chiffre d'affaires. Pérennisation d'une entreprise : Savoir développer des partenariats sérieux.*
- *Comment développer et pérenniser son réseau : conforter sa position de manière durable sur le marché.*

*Katia MARTIN est responsable du Centre de formation Pensée de Beauté*  
*Les formations sont référencées au DATA-DOCK, POLE EMPLOI, OREF CARIF Région Grand-Est, et CPF-RNCP N°34968.*

