

Actions de Formation Dispensées aux Créateur et Repreneurs d'Entreprise



OBJECTIFS

Evaluer la faisabilité et la viabilité du projet de création
Acquérir les bases des fondamentales pour créer et démarrer une entreprise en vente directe
Définir les stratégies commerciales et marketing les plus appropriées
Avoir un regard transversal sur tous les processus à mettre en place
Maîtriser les compétences nécessaires pour développer son activité en vente directe

CONTENU

Elaboration d'un parcours individualisé, adapté aux besoins de la personne après un entretien / positionnement

DESCRIPTIF DE FORMATION

Nous travaillons avec le porteur de projet à :

Module 1 :

- Etablir un premier business plan pour anticiper les besoins financiers à court et moyen termes du projet - marges brutes et opérationnelles
- Identifier les fondamentaux de la réussite en vente directe

Module 2 :

- définir une stratégie marketing et opérationnelle (offre client - scénarisation de vente - outils de fidélisation clients - plan marketing)

Module 3 :

- définir l'offre réseau (choix statut et du contrat
- plan de rémunération - structure et encadrement du réseau - matériel et outils du réseau)

Module 4 :

- définir l'offre commerciale (plan de commercial - promotions - processus des commandes - logistique)

Module 5 :

- définir la stratégie de recrutement (profils - cibles
- processus de recrutement - outils)

Module 6 :

- définir la stratégie de communication (notoriété - communication interne (siège / réseau)

Module 7 :

- Définir l'offre d'accompagnement et de formation du réseau (outils - fréquence...)

Module 8 :

- Définir la bonne gestion de l'activité (organisation interne - logiciel de gestion)
- Mettre en place son plan d'action

PRÉ-REQUIS

Avoir un niveau 3 (CAP/BEP). Maîtrise des calculs (règle de 3, fractions, pourcentages...) ; Être à l'aise avec la lecture et la compréhension des consignes ; Expression orale et écrite correcte, bon niveau d'orthographe, capacité d'analyse ; Maîtrise de base des outils bureautiques ; Maîtrise des bases de la comptabilité ; Capacité à travailler et à perfectionner ses acquis en autonomie. Validation des prérequis par des tests de positionnement et un entretien

PUBLICS : Tout public



VALIDATION : Certification professionnelle inscrite au RNCP

Formation éligible au compte personnel de formation Code CPF : 203

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Méthodes pédagogiques

Selon le niveau : positionnement pour déterminer les acquis et/ou diagnostic réalisé lors d'un entretien. Formation individualisée accompagnée par un formateur assurant le suivi du parcours de l'apprenant. Accès à un parcours de formation via une plateforme numérique en présentiel ou à distance.

Modalités pédagogiques

Possibilité d'intégrer la formation à tout moment de l'année – Fonctionnement en entrées et sorties permanentes. Un poste informatique par personne.

MODALITÉS DE VALIDATION

Epreuves finales d'examen

Dispositif d'appréciation des résultats prévu par Sb consulting (article L 6353-1 du code du travail)

SERVICES VALIDEURS

Sb Consulting délivre une attestation des acquis et de compétences.

MODALITÉS D'INSCRIPTION : Test et entretien

PRE INSCRIPTION EN FORMATION : Tout au long de l'année (entrée et sortie permanente)

TARIF : Heure de formation : entre 15 € et 45 € selon votre situation, demander votre devis

DURÉE INDICATIVE

En centre : 35 heures

Cette durée est ajustable selon les acquis antérieurs et votre situation, consulter le conseiller.

Planning journée de formation :

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
E LEARNING TUTORE	PRESENTIEL	PRESENTIEL	PRESENTIEL	PRESENTIEL
9H 12H 13H 17H	9H 12H30 14H 17H30	9H 12H30 14H 17H30	9H 12H30 14H 17H30	9H 12H30 14H 17H30

CONTENU E. RESSOURCE : Accès à la plateforme E. Ressource

ACCES HANDICAPES : Accès PMR à nos locaux, si vous pensez être en situation de handicap :

- **Vérifiez auprès de nos référents HANDICAP :**
- Stéphane BENOIST Responsable pédagogique - Référent HANDICAP – Formateur
Email : stephane.benoist@sb-consulting.fr

Contacts

Sb Consulting

64 Rue du Général Leclerc
77120 Coulommiers
01 85 81 06 07



- Sylvie SEGOND Assistante administrative - Adjointe référente handicap
Responsable Logistique
Mail: secretariat@sb-consulting.fr

Site internet : <https://www.sb-consulting.fr/sb-consulting-formation/equipe/>

Nos collaborateurs vous accueillent chaque jour dans nos locaux pour vous conseiller du mardi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h. Tél : 01 85 81 06 07

Contacts

Sb Consulting

64 Rue du Général Leclerc
77120 Coulommiers
01 85 81 06 07

