



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Créer et développer une activité professionnelle rentable

(Version 2024)



OBJECTIFS

- 1 Acquérir l'état d'esprit de l'entrepreneur
- 2 Lancer une offre ou un produit et générer du chiffre d'affaires
- 3 Écrire un plan d'actions permettant de développer son activité

PUBLIC CONCERNÉ :

- Cette formation s'adresse aux indépendants, aux professions libérales, aux gérants et employés de TPE et PME qui souhaitent apprendre à créer et développer une activité professionnelle rentable.
- Elle s'adresse également à tous ceux qui ont déjà lancé leur activité mais qui n'ont pas encore atteint leurs objectifs et qui souhaitent trouver des solutions pour accélérer.

PRÉREQUIS :

- Disposer du matériel informatique nécessaire pour se connecter à internet et suivre un parcours de formation en ligne à distance.
- Maîtriser les outils informatiques de base (navigateur web, traitement de texte) et savoir naviguer sur internet.

LIEU, DATE ET DURÉE DE FORMATION :

- Lieu : ce parcours de formation se déroule entièrement en E-learning depuis le lieu choisi par le stagiaire
- La formation dure 4 mois à partir de la date de votre choix
- Heures de formations : 50 heures de formation (incluant : l'acquisition des connaissances, la mise en pratique, l'accompagnement de l'équipe pédagogique, la validation des compétences)

MOYEN PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Vidéo de formation, supports pédagogiques sur PDF, atelier pratiques, communauté d'échange
- Assistance pédagogique et technique par mail et téléphone par une équipe support (niveau 1) et une équipe pédagogique d'experts (niveau 2)
- Entraînements pratiques et quizz pour travailler sur son propre projet

NATURE DES TRAVAUX ET DURÉES :

- Questionnaires pendant la formation
- Création de plans d'actions personnalisé en suivant la méthode de la formation



MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- Suivi de l'avancement des stagiaires et accompagnement tout au long de la formation
- Parcours d'acquisition des connaissances et de mise en œuvre des connaissances appréciés en fin de formation par l'équipe pédagogique
- Une attestation de fin de formation est remise à chaque stagiaire à l'issue du parcours indiquant le % d'atteinte des objectifs.

COMPÉTENCES ET QUALIFICATION DES PERSONNES QUI ASSISTENT PENDANT LA FORMATION :

- La formation est assistée par Guillaume Bonneviot, formateur et rédacteur du contenu du parcours. Il est également expert de l'accompagnement de stagiaires sur des parcours E-learning.
- Deux équipes sont susceptibles d'intervenir également dans l'assistance aux stagiaires :
- L'équipe Customer Care de Cap sur le Web, spécialistes de l'assistance technique sur toutes les questions relatives à l'utilisations des outils
- L'équipe Customer Success de Cap sur le Web, spécialistes de l'accompagnement des clients sur la stratégie et la conception de leurs plans d'actions

MODALITÉS TECHNIQUES SELON LESQUELLES LE STAGIAIRE EST ACCOMPAGNÉ OU ASSISTÉ, LES PÉRIODES ET LES LIEUX MIS À SA DISPOSITION POUR S'ENTREtenir AVEC LES PERSONNES CHARGÉES DE L'ASSISTER OU LES MOYENS DONT IL DISPOSE :

- Un e-mail au démarrage de la formation
- Un encadrement à distance à la disposition du stagiaire tant sur le plan technique que pédagogique durant toute la durée de la formation et sans limite de sollicitation.
- Le stagiaire peut solliciter de l'aide personnalisée lors des ateliers pratiques ou via la plateforme de la communauté à tout moment.
- Un formateur ou assistant pédagogique est également disponible par e-mail
- Un service d'assistance par mail ou par téléphone accessible de 9h30 à 18h sur les jours d'ouvertures des bureaux (du lundi au vendredi sauf jours fériés et hors fermetures annuelles ou exceptionnelles)

DÉLAIS SELON LESQUELS LES PERSONNES SONT TENUES DE L'ASSISTER :

- L'équipe pédagogique est tenue de répondre dans un délai de deux jours ouvrés à toute sollicitation de la part du stagiaire, en vue du bon déroulement de l'action de formation.

TARIF :

- Le coût de la formation s'élève à 2495 euros HT, soit 2994 euros TTC
- Ce prix inclut l'accès au parcours de formation et à l'accompagnement pédagogique illimité plus le passage de l'évaluation finale.

HANDICAP :

- Pour les personnes en situation de handicap, notre référent Guillaume Bonneviot sera l'interlocuteur privilégié afin de mettre en place les solutions et le suivi adapté à chaque situation.



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Pour les personnes en situation de handicap, notre référent Guillaume Bonneviot sera l'interlocuteur privilégié afin de mettre en place les solutions et le suivi adapté à chaque situation.

CONTACTS :

- Mail : guillaume@capsurleweb.fr
- Téléphone : 07 57 90 59 22

CONTENU DU PARCOURS DE FORMATION :

Partie 1 : Avoir l'état d'esprit des entrepreneurs qui réussissent

- 1) 5 habitudes incontournables des entrepreneurs qui réussissent
- 2) 5 erreurs à éviter

Partie 2 : Se distinguer de la concurrence pour gagner des parts de marché

- 1) Comprendre son marché en 3 étapes clés
- 2) Choisir un positionnement et l'exprimer de manière forte
- 3) Créer ou ajuster son offre pour gagner des parts de marché

Partie 3 : Trouver des clients et faire décoller son chiffre d'affaires (modules facultatifs en libre accès)

- 1) Identifier les clients les plus faciles à atteindre
- 2) Faire décoller le bouche à oreille
- 3) Créer une fiche d'établissement Google
- 4) Optimiser son site internet pour booster son référencement naturel
- 5) Lancer une newsletter qui rapporte des clients
- 6) Faire de la publicité payante
- 7) Vendre en ligne
- 8) Bien utiliser les réseaux sociaux

Communauté d'échange entre stagiaire et formateurs disponible en continue.
Ateliers pratiques toutes les semaines (hors congés)