

ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT D'OFFRE

Structurer, positionner et développer une offre de services ou de produits dans le domaine de la communication et du digital afin de la rendre viable et commercialisable.

Durée : 14 heures

Public concerné

- Entrepreneurs, indépendants, porteurs de projet, professionnels souhaitant développer une activité.
- Demandeurs d'emploi.

Prérequis

- Intérêt pour la création ou le développement d'activité.
- Maîtrise du français

Modalités

présentiel, distanciel ou format mixte. (adaptable selon les besoins)

Méthode pédagogique

hackathon, exercices pratiques, mises en situation professionnelles.

Évaluation et validation

Présentation d'une offre structurée (proposition de valeur, cible, prix, argumentaire).
Attestation de compétences.

Financement

Formation éligible au CPF (Compte Personnel de Formation). Notre équipe peut vous aider dans vos démarches CPF.

Des prises en charges totales ou partielles sont possibles selon votre situation.

Une autre solution de financement sur mesure et adaptée pourra vous être proposé.

Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Définir une offre claire et adaptée à une cible.
- Construire une proposition de valeur différenciante.
- Structurer un modèle économique simple et cohérent.
- Présenter et commercialiser son offre..

Contenu de la formation

Concevoir une offre de service ou de produit pertinente

- Identifier une idée de service ou de produit.
- Définir une cible et analyser ses besoins.
- Construire une proposition de valeur claire.
- Structurer une offre (contenu, livrables, périmètre).

Positionner, valoriser et commercialiser son offre

- Définir un positionnement et un message commercial.
- Fixer un prix et un modèle économique (forfait, abonnement, prestation).
- Construire un argumentaire de vente simple.
- Identifier les canaux de communication et de prospection.
- Présenter son offre à des partenaires ou clients.

Certification

Certificat de réalisation

Inscription

Formez-vous uniquement sur les compétences dont vous avez réellement besoin.



Enrichissez votre parcours avec les modules complémentaires :



Fondamentaux du marketing



IA : clarifier le positionnement, structurer l'offre et produire des supports



Accompagnement post-formation

