

Formulaire de pré-inscription

Merci d'écrire en majuscules...

NOM : _____

PRENOM : _____

ADRESSE : _____

Tél / GSM : _____

E-mail : _____

Signature : _____

Module 1 :

Devenir indépendant, pourquoi pas moi ? – 12h

Module 2 :

Mon business plan (module commercial) – 24h

Module 3 :

Mon business plan (module financier) – 21h

Module 4 :

Améliorez vos techniques de vente
et de négociation – 12h

Module 5 :

Mon plan marketing digital – 12h

Conditions générales :

- La date limite des inscriptions est fixée à 14 jours avant le début de la formation choisie.
- Pour valider votre inscription, vous devez rencontrer notre conseiller Jonathan Régniez qui vous remettra votre dossier administratif d'inscription.
- La confirmation de votre inscription vous parviendra au plus tard 3 jours avant la formation. Nous nous réservons le droit de postposer ou d'annuler la formation si le nombre minimal de participants n'est pas atteint.
- Si vous souhaitez annuler votre inscription, il conviendra de nous en informer au plus tard 5 jours ouvrables avant son début.



Notre nouveau Centre IFAPME Wallonie picarde

Centre IFAPME Wallonie picarde
Rue Paul Pastur, 2b
7500 Tournai
www.tournai.ifapme.be



Personne de contact :

Jonathan Régniez
Conseiller en création d'entreprises

jonathan.regniez@ifapme.be
Tel : 0476 66 05 27

L'IFAPME est un réseau de Services et de Centres de formation en Wallonie.

www.ifapme.be www.ifapme.tv
Pour tout savoir sur les formations et l'alternance. Des vidéos pour tout savoir sur les métiers.

Ed. resp. : David Corona - Centre IFAPME
Rue Paul Pastur, 2b - 7500 Tournai

+ d'infos ?
069/ 89 11 11

Avec l'aide de l'Union Européenne, de la Wallonie et du Plan Marshall 4.0



Formations à la Création d'entreprise :

A Tournai en journée ou en soirée

Je monte ma boîte en 5 modules pratiques

Vous avez envie d'entreprendre,
vous avez une idée, un projet d'entreprise ?
Les formations adéquates pour une création réussie.



Formations
agréées
Chèques formation
à la création
d'entreprise

Centre IFAPME Wallonie picarde
Rue Paul Pastur, 2b
7500 Tournai
069/89 11 11
www.tournai.ifapme.be

En collaboration avec :



Entreprendre et réussir ensemble

Certification qualité :



Vous voulez y voir plus clair, structurer votre projet pour vous assurer de son succès, cherchez des outils de gestion pratiques et adaptés à votre situation ?

Faites la différence : créez votre entreprise avec des professionnels de l'entrepreneuriat !

MODULE 1 12H

DEVENIR INDEPENDANT, POURQUOI PAS MOI ?

Au programme :

- Préparer les étapes de la création de son entreprise
- Evaluation de ses compétences entrepreneuriales
- Moi et projet ? Le marketing personnel du porteur de projet
- Identifier ses atouts personnels en adéquation avec son projet et les points d'attention à corriger
- Développer sa créativité/sa confiance soi/ ses capacités de communication
- Identifier, mobiliser et développer son réseau/ parler de son projet
- Confirmer ce choix professionnel



MODULE 2 24H

MON BUSINESS PLAN (MODULE COMMERCIAL)

Au programme :

- Déterminer la stratégie commerciale globale pour la création et le lancement de votre entreprise, à court et moyen terme au travers :
- d'une analyse de la concurrence et de l'environnement externe
- de la valeur ajoutée offerte à la clientèle et du choix du public cible
- de la gamme de produit(s), de service(s)
- du lieu d'implantation, de la zone de distribution/prospection
- de l'élaboration d'une stratégie de communication
- Sensibiliser aux aspects juridiques et réglementaires
- Présenter son projet de façon convaincante (pitch commercial)

MODULE 3 21H

MON BUSINESS PLAN (MODULE FINANCIER)

Au programme :

- Réfléchir au seuil de rentabilité de votre projet
- Identifier les pistes de financement privées et publiques
- Elaborer un budget prévisionnel réaliste (bilan et compte de résultat)
- Mettre en place un tableau de trésorerie
- Calculer son prix de revient et prix de vente
- Synthèse et présentation du plan financier

MODULE 4 12H

AMELIOREZ VOS TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION

Au programme :

- La préparation de la vente
- L'accueil, la prise de contact
- La phase de découverte
- L'argumentation, la démonstration
- La conclusion
- La rassurance, confortation
- Le suivi

MODULE 5 12H

MON PLAN MARKETING DIGITAL

Au programme :

- Présentation des outils d'e-marketing
- Création d'une landing page (page site Internet)
- Création de canevas publicitaires (bannering)
- Optimisation du référencement naturel (SEO)
- Envoi d'une newsletter avec MailChimp
- Gestion des réseaux sociaux
- Lancement d'une campagne sponsorisée (SEA)
- Règlement européen RGPD

