



CATALOGUE DE FORMATION 2023

Sommaire

Présentation de BGE	p. 3
Bilan de compétences	
→ Bilan de compétences	p. 5
Création d'entreprise	
→ Les essentiels de la création d'entreprise	p. 7
→ Construire et conduire un projet entrepreneurial	p. 8
→ Structurer un projet entrepreneurial pérenne	p. 9
Stratégie webmarketing	
→ Concevoir sa stratégie digitale – niveau 1	p. 11
→ Concevoir sa stratégie digitale – niveau 2	p. 12
→ Concevoir sa stratégie digitale – niveau 3	p. 13
Site Internet	
→ Créer et animer un site Internet	p. 15
RSE	
→ Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien	p. 17
Gestion / Organisation	
→ Gestion du temps	p. 19
→ Bien gérer sa trésorerie	p. 20
→ Mettre en place son organisation administrative et commerciale	p. 21
Marketing / Communication / Vente	
→ La vente : prospection et relation clients	p. 23
→ La négociation commerciale	p. 24
→ Se faire connaître grâce aux relations presse	p. 25
→ Définir sa stratégie marketing et son identité graphique	p. 26
→ Créer des contenus visuels de qualité avec son smartphone	p. 27
Professionnels du bien-être	
→ Professionnels du bien-être et de la médecine alternative : 2 jours pour développer son activité et son réseau	p. 29
Modalités de prises en charge	p. 30

Vérifier sur la page de la formation souhaitée sa disponibilité en mode :

Collectif Individuel



Distanciel Présentiel



Ou apprentissage mixant présentiel et distanciel



Réussissez la création et le développement de votre entreprise avec BGE Hauts de France !

Gagnez en autonomie et montez en compétences avec l'offre conseil-formation pour les entrepreneurs proposée par BGE. Quel que soit votre projet et votre profil nous avons la solution adaptée à votre besoin.

Faites le choix de l'efficacité !
Comme Marie et les 49 000 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE en 2022.



« J'ai suivi une formation de 6 semaines en création d'entreprise et sans BGE je suis certaine que je ne me serai pas lancée. Ils m'ont rassurée, ils m'ont aidé à construire mon business plan, ils m'ont aussi présenté des interlocuteurs comme des banquiers et des assureurs et sans cet accompagnement, je n'en serai pas là aujourd'hui. »

Marie Billard – Cheval Pro

Les 10 raisons de choisir BGE

1. Investissement durable

Acquérir des compétences entrepreneuriales transversales est un facteur clé pour créer une entreprise et réussir.

2. Qualité & expertise

BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 44 ans. Toutes les structures BGE répondent au décret qualité de 2015 et sont labellisées Qualiopi.

3. Expérience

Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés

4. Sur mesure

L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel/distanciel, court / long, individuel / collectif...)

5. Proximité - accessibilité

En Hauts de France, nos 15 lieux d'accueil accessibles aux personnes à mobilité réduite vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation. Pour toute autre situation de handicap (auditif, visuel,...), contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques d'accueil en rapport avec votre situation.

6. Compétences reconnues

Car certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une gamme de certifications couvrant l'ensemble du chemin entrepreneurial.

7. Accompagnement dans la durée

Les conseillers-formateurs de BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours (en amont de la réflexion, pour accompagner la création, en aval pour sécuriser et développer votre activité).

8. Accès à des réseaux

Car il est important de bien savoir s'entourer, BGE vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs et de partenaires (experts, financeurs...) et vous ouvre la porte de ses clubs de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.

9. Financement attractif

L'ensemble des prestations de service de BGE est éligible au CPF.

10. Résultats

Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (80 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE, contre 70 % pour la moyenne nationale).

Modalités de prise en charge

Que vous soyez salarié, indépendant, demandeur d'emploi ou agent de la fonction publique, de nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations (partiellement ou totalement). Notre équipe définira avec vous, au vu de votre situation, les modalités de financement envisageables et vous accompagnera dans toutes les démarches à effectuer.

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !  formation@bge-hautsdefrance.fr



A large, light blue circle is centered on the page, representing a globe. Two stylized hands, one in light orange and one in light pink, are positioned as if holding the globe from the top and bottom. A solid blue horizontal bar is on the right side, and a solid yellow horizontal bar is on the left side, both partially overlapping the globe.

BILAN DE COMPETENCES



Bilan de compétences



Objectifs de la formation

- Faire le point sur ses compétences, ses aptitudes personnelles et professionnelles,
- Réfléchir à son parcours professionnel et à l'orientation à donner à sa carrière
- Identifier ses points forts et ses motivations pour élaborer son projet professionnel.

Programme

Le bilan de compétences comprend 3 phases.

1. Une phase préliminaire qui permet d'analyser la demande et le besoin du bénéficiaire et de définir conjointement les modalités de déroulement du bilan.
2. Une phase d'investigation qui permet de construire son projet professionnel et d'en vérifier la pertinence ou d'élaborer une ou plusieurs alternatives.
3. Une phase de conclusion qui permet de s'approprier les résultats détaillés de la phase d'investigation, de recenser les conditions et moyens favorisant la réalisation du ou des projets professionnels et de prévoir les principales modalités et étapes du ou des projets professionnels, dont la possibilité de bénéficier d'un entretien de suivi avec le prestataire de bilan.

Méthodes pédagogiques

- Entretien en face à face
- Questionnaire, tests et enquête terrain, simulation, auto-diagnostic

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; document de synthèse ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Bureau, vidéoprojecteur, paperboard,...

Indicateurs de résultats :

- Taux de réalisation des entretiens de suivi à 6 mois : 90 %
- Nb de bénéficiaires en début / en fin d'accompagnement (2021) : 12 / 12



Satisfaction

9,5 / 10



Tarif - financements

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

Selon durée
1800 € pour 18h

« m'a permis de faire un point sur ma situation professionnelle et d'envisager ma situation future »
« Bilan sur mesure »
« Bilan réalisé parfaitement »



Public

Tout public



Pré-requis

Pas de prérequis exigé.



Durée de la formation

Maximum de 24 heures



Dates et lieux de la formation

A définir avec votre conseiller

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 3 semaines pour accéder à la prestation.

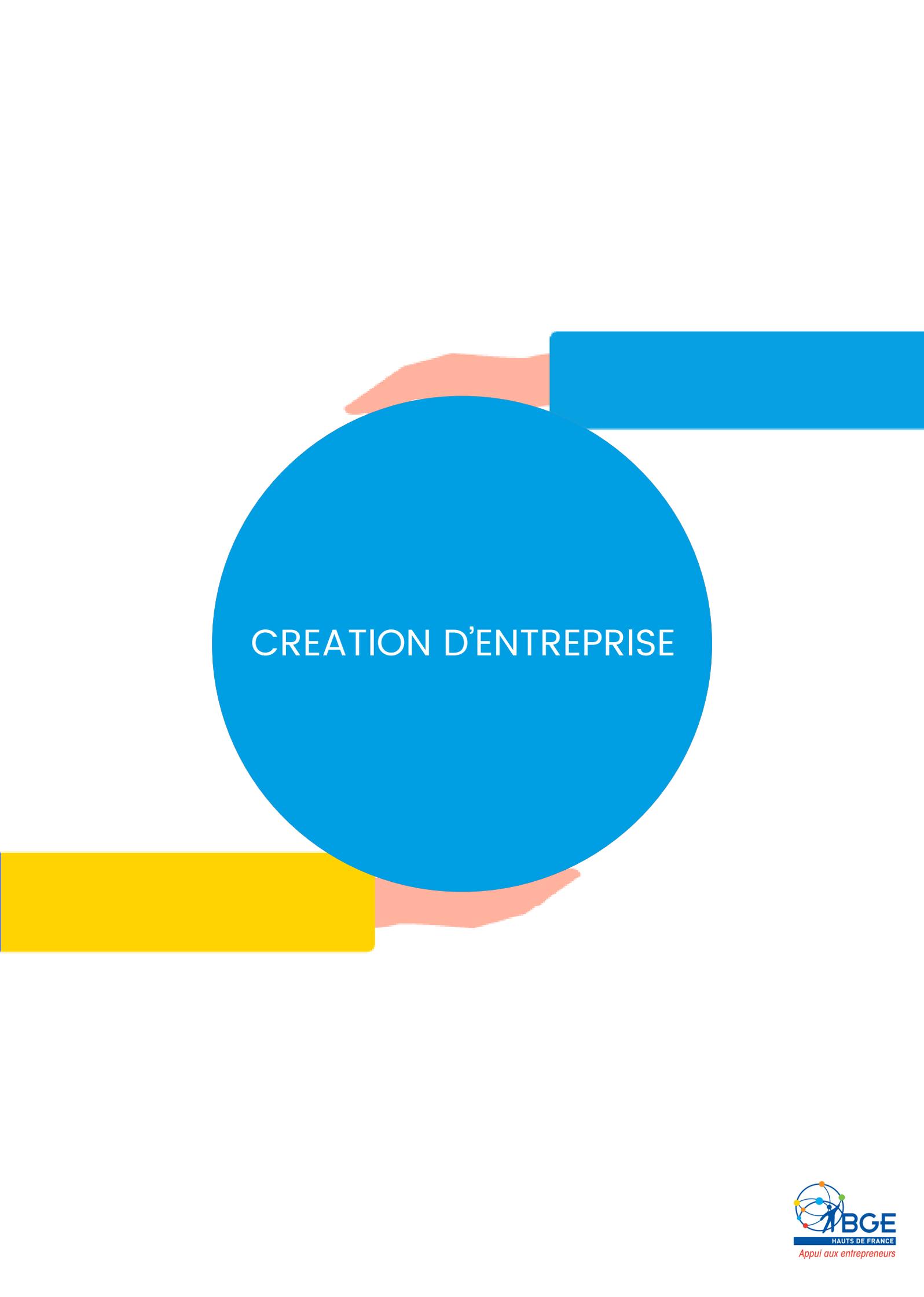
Accessibilité

Prestation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Intervenant

Nos intervenants sont spécialisés dans la réalisation de cette prestation. Ils disposent des habilitations nécessaires aux tests proposés. Ils sauront répondre à vos besoins.



CREATION D'ENTREPRISE



Les essentiels de la création d'entreprise



Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- identifier les éléments nécessaires à la mise en place de son plan d'action commercial,
- déterminer les besoins et les ressources pour le démarrage de son activité,
- connaître l'utilité des différents outils de gestion nécessaires à son activité,
- faire un choix éclairé sur son statut juridique,
- connaître les formalités d'immatriculation.

Programme

→ Définition du projet :

- Présentation / pitch du projet avec le BM Canvas et / ou un arbre à produits / services

→ Marketing et stratégie commerciale :

- Le positionnement de l'entreprise, la définition de l'offre, la stratégie commerciale avec les 4P, la communication, la présence sur le web et l'utilité ou non de la création d'un site Internet

→ Gestion financière

- Le chiffre d'affaires prévisionnel, les besoins au démarrage, les ressources mobilisables.
- Les tableaux de bord de l'entrepreneur / outils de gestion. L'organisation future dont les devis / factures.

→ Juridique, fiscal et social

- Les critères de choix du statut, intérêt de la microentreprise. Synthèse sur les incidences fiscales. Les formalités de création d'entreprise.
- Réussir son démarrage notamment en trouvant les bons partenaires.

Modalités et délai d'accompagnement pédagogiques et de suivi

Formation alternant séquence synchrone à distance (sur zoom) et asynchrone à distance sur une plateforme elearning. La formation propose des apports théoriques et méthodologiques ; échanges en sous-groupes et en grand groupe. Un formateur référent réalise un suivi des questions sur la plateforme elearning et des classes virtuelles sont organisées entre chaque séquence asynchrone pour apporter des réponses (soit 48 h maximum).

Nature des travaux demandés

Le stagiaire sera amené à suivre des vidéos et à répondre à des quizz et des QCM pour une durée estimée de 9 heures.

Modalités d'évaluation

Les quizz et QCM de l'entrepreneur permettent d'apprécier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées. Un questionnaire de fin de formation permet de mesurer la satisfaction.

Modalités d'assistance technique

Support technique joignable directement sur la plateforme.

**Satisfaction**

9 / 10

**Tarif**

Prise en charge CPF – 290 €

« Très complète »
 « permet de parler de son cas personnel et donc d'avoir aussi des conseils personnels »
 « intéressant de rencontrer et entendre d'autres projets »



Public

Entrepreneurs avant création



Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise.

Matériel nécessaire :

Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance et en avoir un usage régulier : ordinateur, connexion internet. Un casque est recommandé.



Durée estimée de la formation

21 heures



Dates la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

Construire et conduire un projet entrepreneurial



Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Définir son projet, d'identifier son modèle économique, et de savoir fédérer autour de son projet
- Mener une étude de marché, de définir les bases et les moyens de mise en œuvre de sa stratégie commerciale
- Définir les points clés de l'argumentaire commercial, de déterminer les supports de communication adaptés à sa cible et les moyens les plus pertinents pour être visible sur le web.
- Comprendre les notions essentielles de gestion, d'interpréter les documents comptables et de bâtir son plan d'affaires économique et financier
- Choisir son statut, comprendre les implications sociales, sociétales et fiscales, recruter, rédiger un profil de poste et remplir les obligations légales.

Programme

- ➔ **Adéquation entrepreneur / projet :**
 - Structurer son projet avec le BM Canvas ; l'enrichir avec le Booster d'Innovation Pour Entreprendre
 - Identifier ses forces, ses faiblesses et les compétences du chef d'entreprise
- ➔ **Etude de marché :**
 - Comprendre la notion de marché, analyser la concurrence et les fournisseurs, analyser le besoin client
 - Evaluer son CA prévisionnel
- ➔ **Marketing et stratégie commerciale :**
 - Réaliser le positionnement de son entreprise
 - Définir la stratégie commerciale de son entreprise
- ➔ **Communication**
 - Déterminer sa stratégie de communication, les messages et les supports
 - Communiquer sur le web
- ➔ **Gestion financière**
 - Le plan de financement, le compte de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie
 - Construction du plan de recherche économique et financier
- ➔ **Juridique, fiscal et social**
 - Le fonctionnement des différents statuts juridiques, les régimes d'imposition
 - La protection sociale du chef d'entreprise et l'organisation future
- ➔ **Présentation de projet**

Modalités et délai d'accompagnement pédagogiques et de suivi

Formation alternant séquence présentielle, synchrone à distance et asynchrone à distance. La formation propose des apports théoriques et méthodologiques ; travaux en sous-groupes et échange en grand groupe ; travaux pratiques. Un formateur référent réalise un suivi des questions sur la plateforme elearning et des classes virtuelles sont organisées entre chaque séquence asynchrone pour apporter des réponses (soit 48 h maximum).

Nature des travaux demandés

Le stagiaire sera amené à produire des documents en lien avec son projet de création d'entreprise (un business model canvas, un plan média, un planning d'organisation, des corrections d'exercice, un plan de recherche sur les éléments financiers,...) pour une durée estimée de 40 heures.

Modalités d'évaluation

Les réalisations pratiques personnelles de l'entrepreneur permettent d'apprécier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées : construction d'un plan d'action, d'un plan de communication, formalisation du modèle économique, réalisation du prévisionnel, etc... Un questionnaire de fin de formation permet de mesurer la satisfaction.

A l'issue du parcours de formation, le candidat présentera un livrable (business plan) à un jury en vue d'obtenir la certification.

Modalités d'assistance technique

Support technique joignable directement sur la plateforme.

Résultats de la certification

Au cours de l'année 2022, sur 370 candidats, 73% ont obtenu la certification et 27 % ont été ajournés.



Formation mixte présentielle et distancielle



Public

Entrepreneurs avant création



Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise.

Matériel nécessaire :

Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance et en avoir un usage régulier : ordinateur, connexion internet. Un casque est recommandé.



Durée estimée de la formation

100 heures



Dates la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Satisfaction

8,7 / 10



Tarif

Formation prise en charge CPF – 1500 €

73 % de réussite à la certification



Pour toute information complémentaire, contactez-nous ! formation@bge-hautsdefrance.fr

Structurer un projet entrepreneurial pérenne

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Diagnostiquer les opportunités et les risques liés à la faisabilité humaine d'un projet entrepreneurial. Déterminer une stratégie partenariale
- Décrire et analyser son marché. Décliner une stratégie marketing mix sur son projet
- Concevoir une stratégie commerciale. Organiser une prospection clientèle.
- Elaborer une politique de communication adaptée aux cibles clients et aux moyens. Etablir une présence e-marketing adapté aux objectifs de l'entreprise.
- Etablir un prévisionnel financier. Présenter des éléments chiffrés de son projet de façon argumenté et convaincante.
- Définir le cadre juridique du projet entrepreneurial et ses impacts fiscaux et sociaux. Ajuster ce cadre à l'évolution future de l'activité.
- Mettre en pratique une méthode et des outils concrets pour mettre en place une organisation administrative et comptable adaptée et efficace.
- Présenter un projet entrepreneurial de manière claire et structurée à des parties prenantes.

Programme

Adéquation entrepreneur / projet :

- Structurer son projet avec le BM Canvas ; l'enrichir avec le Booster d'Innovation Pour Entreprendre. Identifier ses forces, ses faiblesses et les compétences du chef d'entreprise. Définir une stratégie de partenariat et de réseautage.

Etude de marché et marketing

- Comprendre la notion de marché, analyser la concurrence et les fournisseurs, analyser le besoin client ; définir une stratégie marketing et une identité graphique et visuelle adaptée.

Commercial

- Définir ses objectifs commerciaux. Choisir les moyens de prospection adaptés. Maîtriser les techniques de vente. Construire son argumentaire. Traiter les objections.

Communication

- Déterminer sa stratégie de communication, les messages et les supports. Identifier les cibles. Construire les messages clefs de l'entreprise. Préparer un support de communication.

Communication digitale

- Concevoir la stratégie digitale d'un projet entrepreneurial. Identifier les éléments opérationnels à mettre en place (site Internet, newsletters, e-mailing, présence sur les réseaux sociaux).

Gestion financière

- Identifier les éléments constitutifs d'un compte de résultat prévisionnel, d'un plan de financement et d'un plan de trésorerie. Mesurer la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt. Construire un plan de trésorerie. Calculer un seuil de rentabilité.

Juridique, fiscal et social

- Identifier les critères de choix d'un statut juridique. Identifier les impacts fiscaux et sociaux. Estimer les impacts économiques du choix du statut. Identifier les mentions obligatoires des devis, factures, CGV.

Organisation administrative et comptable

- Connaître les obligations et les échéances comptables, fiscales et sociales. Mettre en place un classement des documents administratifs et comptables adaptées à la taille de l'entreprise.

RH - recrutement

- Définir le besoin de compétences de l'entreprise. Définir un profil de poste. Déterminer le coût salarial.

Préparation au jury / présentation de projet

- Réaliser une présentation synthétique de son BP et la présenter oralement. Argumenter les choix.

Modalités et délai d'accompagnement pédagogiques et de suivi

Formation alternant séquence présentielle (2 jours), synchrone à distance (42 demi-journées) et asynchrone à distance (60 h estimées). La formation propose des apports théoriques et méthodologiques ; travaux en sous-groupes et échange en grand groupe ; travaux pratiques. Un formateur référent réalise un suivi des questions sur la plateforme elearning et des classes virtuelles sont organisées entre chaque séquence asynchrone pour apporter des réponses (soit 48 h maximum).

Nature des travaux demandés

Le stagiaire sera amené à produire des documents en lien avec son projet de création d'entreprise (un business model canvas, un plan média,...) pour une durée estimée de 50 heures.

Modalités d'évaluation

Les réalisations pratiques personnelles de l'entrepreneur permettent d'apprécier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées : construction d'un plan d'action, réalisation du prévisionnel, etc... Un questionnaire de fin de formation permet de mesurer la satisfaction.

Modalités d'assistance technique

Support technique joignable directement sur la plateforme.

★ **Satisfaction** 9,3 / 10

€ **Tarif** Formation prise en charge CPF – 2760 €

81 % de réussite à la certification



Formation mixte présentielle et
distancielle



Public

Entrepreneurs avant création



Pré-requis

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise.

Matériel nécessaire :

Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance et en avoir un usage régulier : ordinateur, connexion internet. Un casque est recommandé.



Durée estimée de la formation

230 heures



Dates la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

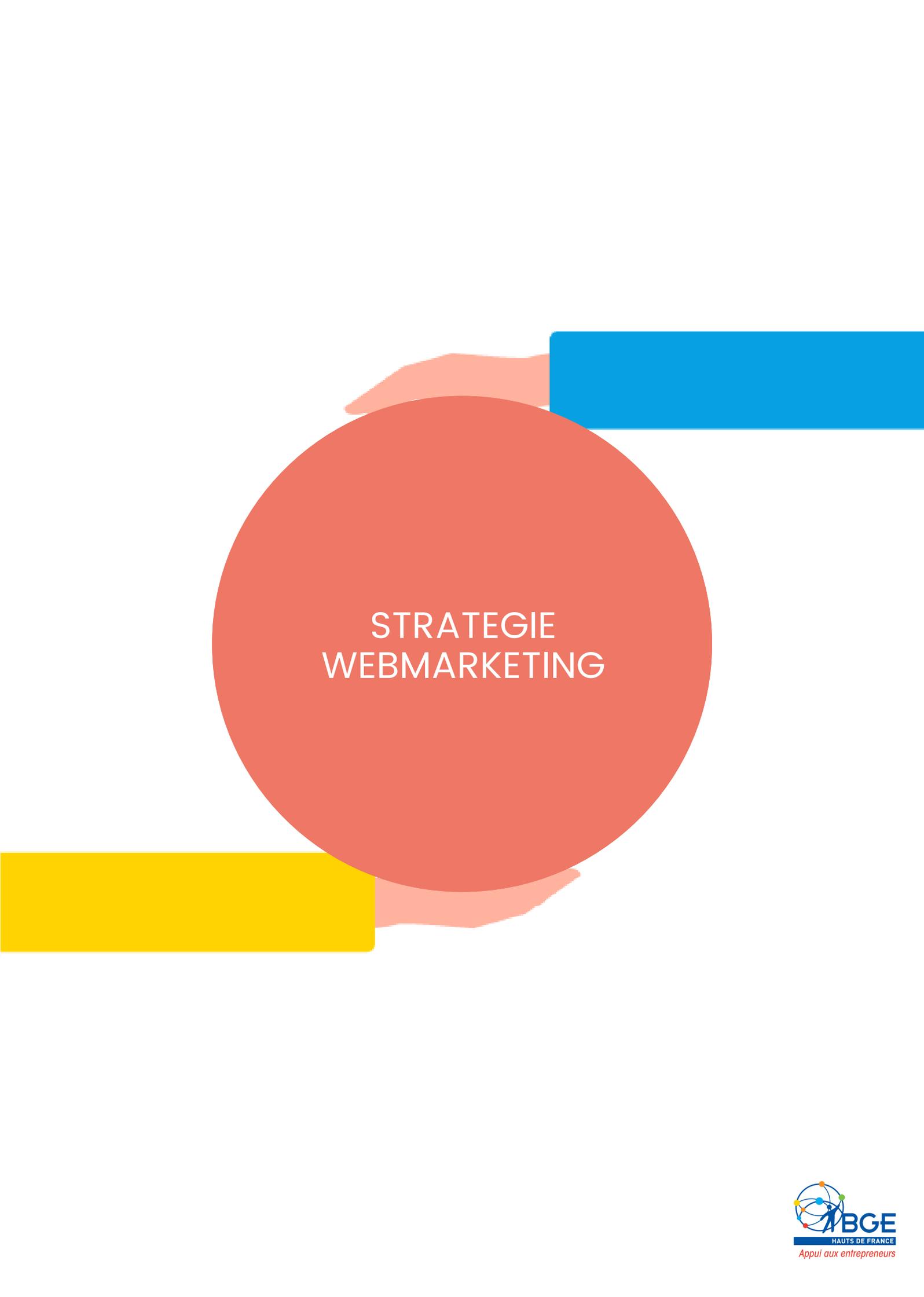


Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Pour toute information complémentaire, contactez-nous ! formation@bge-hautsdefrance.fr



STRATEGIE WEBMARKETING



Concevoir sa stratégie digitale – niveau 1



Objectifs de la formation

Mettre en place sa stratégie de présence digitale en fonction de sa cible et de son positionnement

Identifier les différentes solutions pour être visible sur le web

Rédiger un plan d'actions pour mettre en place efficacement les solutions retenues

Découvrir et choisir les réseaux sociaux les plus pertinents pour son entreprise

Démarrer et paramétrer ses comptes sur ces réseaux sociaux

Programme

Jour 1 – stratégie webmarketing

- Stratégie webmarketing et stratégie globale de communication
- Connaître les différents types de présence sur internet et choisir la solution la plus adaptée (GoogleMyBusiness, site internet vitrine,...)
- Référencement naturel et référencement payant ; comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche afin d'être bien référencé
- Mise en pratique

Jour 2 – démarrer sur les réseaux sociaux

- Les différents réseaux sociaux existants et choix des plateformes à utiliser en fonction de son positionnement
- Mettre en place sa stratégie : objectifs, cible, indicateurs
- Démarrer sur les réseaux sociaux
- Mise en pratique

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation ; exercices ; alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard. salle visio pour le distanciel



Satisfaction 9,1 / 10



Tarif - financements Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« Théorie et pratique. Complète pour comprendre »
« Présentation des différents réseaux sociaux et création des accès »



Public

Dirigeants



Pré-requis

Savoir utiliser un ordinateur (copier-coller, compresser-décompresser un dossier, ...) et naviguer sur internet.



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Concevoir sa stratégie digitale – niveau 2



Objectifs de la formation

- Intégrer les réseaux sociaux au cœur de sa stratégie web marketing
- Savoir administrer sa page professionnelle
- Animer son compte avec des contenus pertinents : stratégie de contenu et charte éditoriale
- Intégrer les techniques de marketing ciblé dans la communication

Programme

- Optimiser son profil et sa page professionnelle : audit de la présence existante ; les fonctionnalités essentielles ;...
- Maîtriser le fonctionnement des réseaux sociaux pour développer sa visibilité : plan média ; gabarit de publication ; thématiques ; algorithme ; suivi de l'audience
- Stratégie de contenu | Charte éditoriale : stratégie webmarketing ; techniques de rédaction web ; rédaction de publications
- Création de contenus sponsorisés : définition de l'objectif et de la cible ; paramétrage du budget ; analyse des résultats d'une campagne
- Développer ma visibilité : créer une routine extérieure aux RS ; développer son taux d'adhésion via des prospects qualifiés ; paramétrage messages automatiques ;...
- Mieux gérer les interactions : optimiser le maillage entre ses différents canaux de communication web ; paramétrage signature mail et intégration outils d'emailing

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices
- Alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard. Salle visio pour le distanciel



Satisfaction 9 / 10



Tarif - financements Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« j'ai aimé cette formation qui était très dynamique et très enrichissante, correspondant totalement à mes attentes » « timing sur 2 jours séparés parfait pour prendre du recul »



Public

Dirigeants



Pré-requis

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet.
- Avoir un compte professionnel créé sur un réseau social pour les mises en application.
- Selon modalités choisies : avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Concevoir sa stratégie digitale – niveau 3



Objectifs de la formation

Choisir sa ou ses solutions de vente en ligne

Identifier les paramètres à prendre à considération (temps, budget, compétences, marché, ...)

Choisir la ou les solutions les plus adaptées à ses caractéristiques (marché, temps,...)

Définir un plan d'actions pour mettre en place la ou les solutions choisies

Programme

- Diagnostic des paramètres à prendre en compte (temps, situation du marché, cible, compétences, budget,...)
- Découverte active des principales solutions de vente en ligne, avantages / inconvénients des différentes solutions :
 - marketplaces (etsy,...),
 - shopify,
 - CMS (prestashop, woocommerce),
 - social commerce (facebook, tiktok, instagram,...)
- Plan d'actions pour intégration d'une ou plusieurs solutions
- Appui individualisé

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices et mise en pratique
- Alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques et rédaction d'un plan d'actions
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard. Salle visio pour le distanciel



Satisfaction - / 10



Tarif - financements Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

NOUVEAU



Public

Dirigeants



Pré-requis

1. Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet.
2. Selon modalités choisies : avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

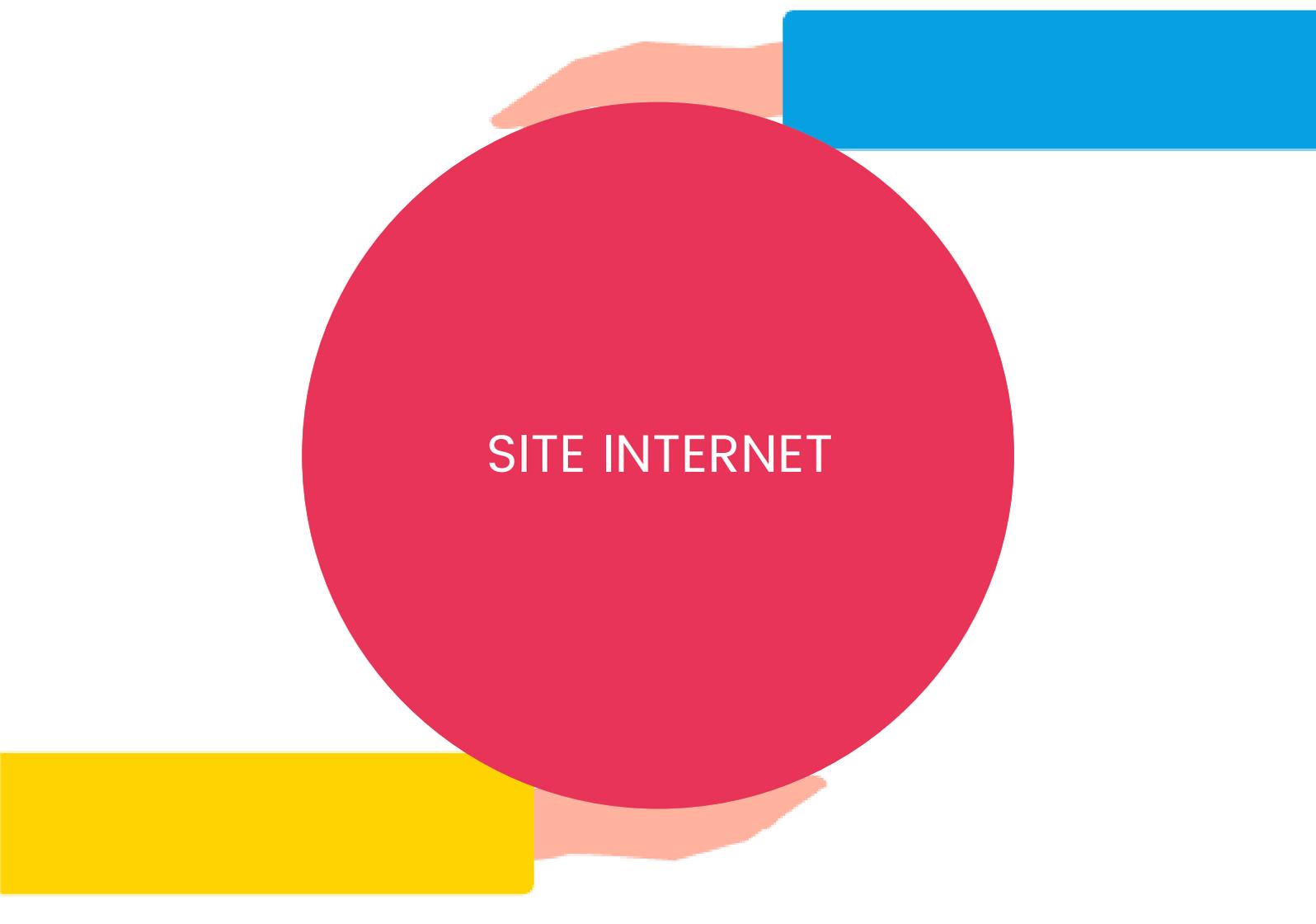
Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



SITE INTERNET



Créer et animer un site internet dans un contexte entrepreneurial

Objectifs de la formation

- Rédiger un cahier des charges pour un site Internet
- Mettre des contenus en ligne accessibles à tous les publics
- Concevoir une navigation inclusive
- Animer un site Internet
- Elaborer des choix de référencement
- Planifier les actions de maintenance d'un site Internet

Programme

- Objectifs marketing de l'entreprise
- Critères d'accessibilité
- Hébergement et nom de domaine ; installation et paramétrage d'un CMS
- Création et organisation des pages ; création du contenu des pages et accessibilité ; intégration des éléments réglementaires
- Création de menus principal et secondaire
- Liens vers les réseaux sociaux ; relation client sur Internet ; actions de promotion du site Internet
- Moteurs de recherche ; règles de balisage ; images dans le référencement ; critères du web 3.0 ; sources d'optimisation du référencement off page
- Comptes de suivi d'audience
- Mises à jour, sauvegarde et automatisation
- Restauration du site Internet ; sécurisation du site Internet ; veille

Méthodes pédagogiques

- Alternance théorie/pratique et application immédiate sur ordinateur

Modalités d'évaluation

- Un rapport + entretien dans le cadre d'un jury

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.

Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement sur les postes de dirigeant de TPE.

★ **Satisfaction** 9,1 / 10

€ **Tarif - financements** Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.

« Utile et efficace. L'avantage de créer son site à moindre coût. »
« Technique. J'ai maintenant les compétences pour créer mon site Internet »

Public

Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise. Tout dirigeant de petite entreprise

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Naviguer dans un environnement numérique et utiliser les outils fondamentaux associés



Durée de la formation

6 jours / 42 heures

+ 14h estimées de travail personne



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

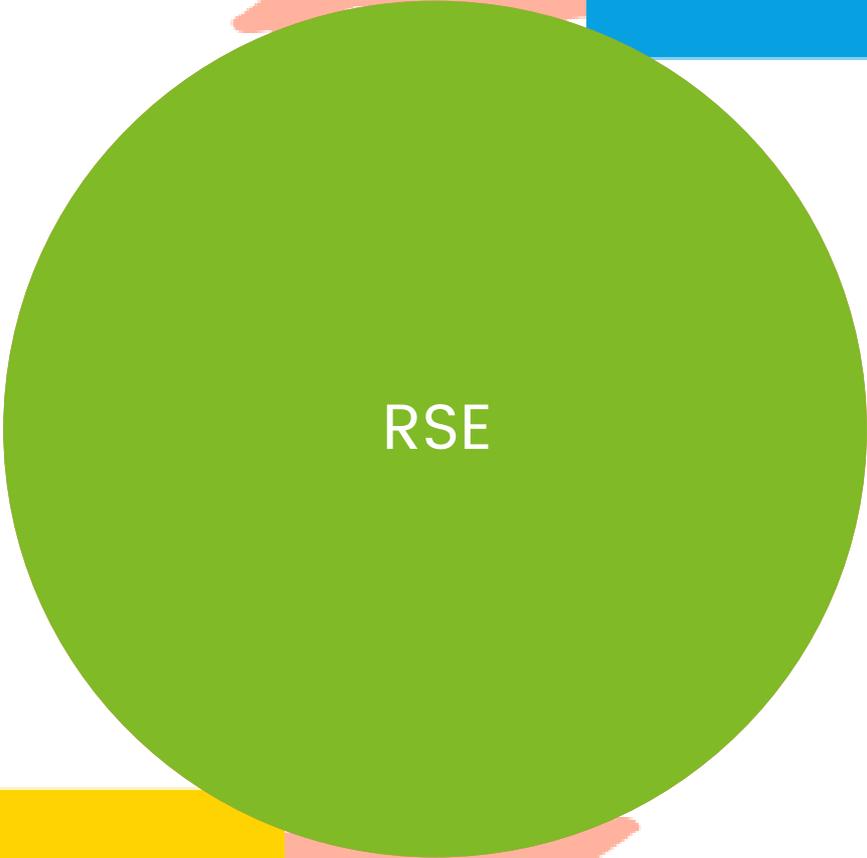
Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.





Rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien

Objectifs de la formation

Intégrer les impacts sociaux et environnementaux dans son modèle économique

Appliquer un positionnement et une stratégie globale plus responsable

Mesurer et agir sur ses opportunités d'affaires, ses charges structurelles et ses investissements

Connaitre et sélectionner les bons labels, outils et partenaires

Programme

- Fondamentaux des nouveaux modèles économiques plus soutenables (raison d'être, économie circulaire, EFC,...)
- Identification et évaluation des parties prenantes
- Mise en place d'une stratégie commerciale plus éthique et responsable puis la valoriser
- Les idées simples pour rendre votre entreprise plus durable au quotidien

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices
- Alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices, cas pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard

★ **Satisfaction** 9,4 / 10

€ **Tarif - financements** 420 €

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« Formation complète, enrichissante et encourageante »
« Ludique et positive. J'ai pu trouver de nouvelles idées et pratiques »

Public

Dirigeants,
Conjoints collaborateurs

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation
2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

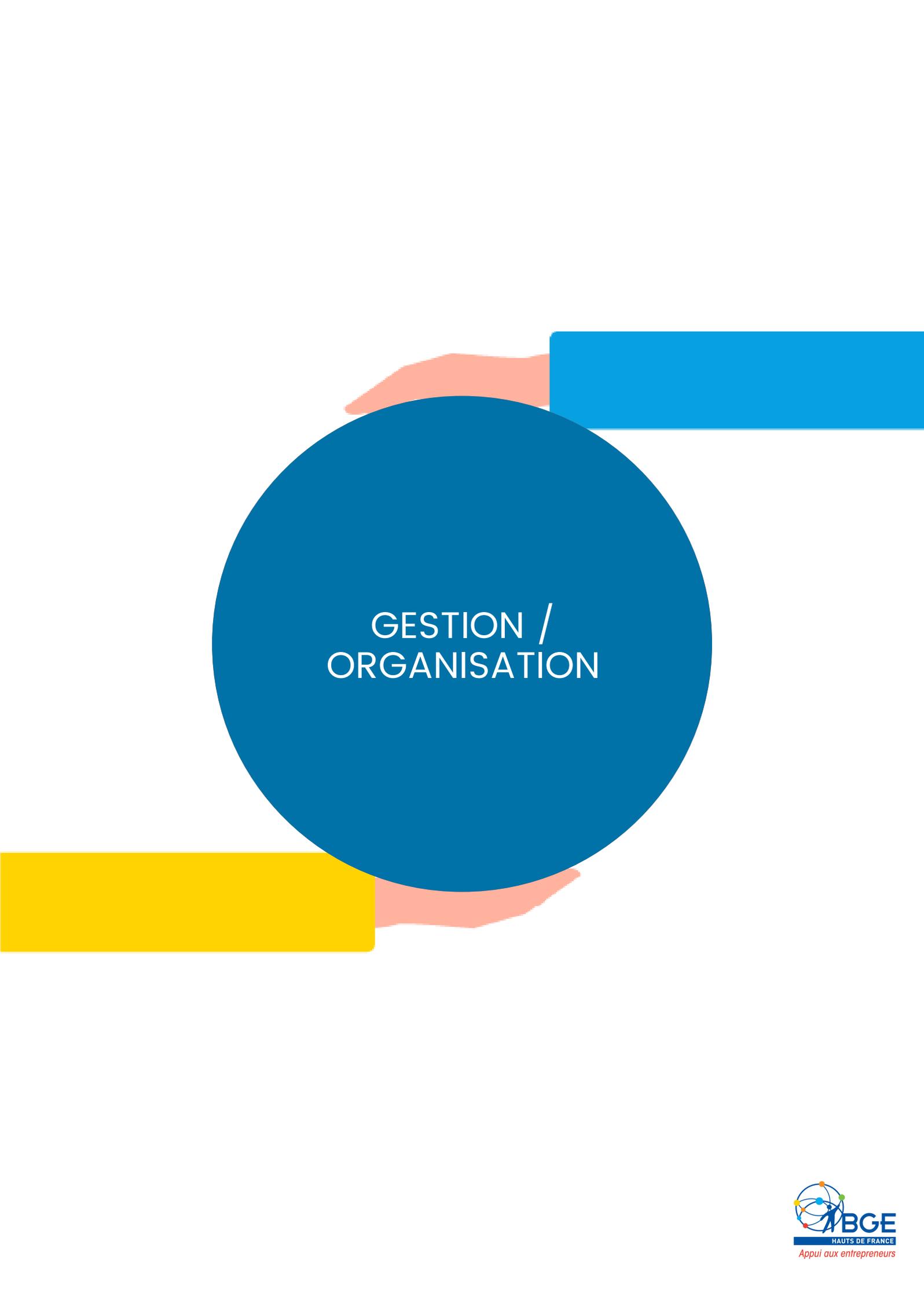
Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



GESTION /
ORGANISATION



Gestion du temps

Objectifs de la formation

- Mener un autodiagnostic de votre gestion du temps
- Mettre en œuvre des outils d'organisation
- Améliorer votre efficacité personnelle

Programme

- Evaluer la perception du temps
- Apprendre à gérer les sollicitations
- Les 4 règles d'or de la gestion du temps
- Outils et conseils pour gagner du temps
- Mettre en place une organisation efficace

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices
- Alternance théorie/pratique
- Cas pratiques

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices, jeux de rôle
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard.

★ **Satisfaction** 9,4 / 10

€ **Tarif - financements** 210 €

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« permet une prise de conscience et un autodiagnostic »
 « mega utile, à faire assez rapidement »
 « J'ai eu des conseils adaptés, clair et précis qui me permettront de gagner du temps dorénavant »

Public

Tout public

→ Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Bien gérer sa trésorerie

Objectifs de la formation

Mettre en place son propre budget de trésorerie et le suivre au quotidien

Détecter les potentiels écarts et les anticiper

Gérer la relation avec son banquier

Programme

- Comprendre l'origine des flux de trésorerie, et savoir budgéter ses besoins
- Les 5 principales causes des difficultés de trésorerie
- Le plan de trésorerie : les intérêts pour l'entreprise et pour votre banquier
- Les techniques pour anticiper les écarts et faire des ajustements
- Les possibilités de négociation avec son banquier

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices / cas pratiques
- Alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques sur les documents des stagiaires
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard

★ **Satisfaction** 9,2 / 10

€ **Tarif - financements** 210 €

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« Très enrichissante. importante pour un chef d'entreprise » « Complète et pratique. »
Le cas pratique nous a bien fait comprendre comment les choix stratégiques pouvaient changer la trésorerie »

Public

Dirigeants,
Managers,
Acheteurs

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

1 jours / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

Mettre en place son organisation administrative et commerciale

Cette formation est disponible en mode :

Collectif

Individuel

Présentiel



Objectifs de la formation

Personnaliser et paramétrer son CRM (Dolibarr) en fonction de ses besoins.

Savoir utiliser les différentes fonctionnalités pour optimiser sa relation client.

Programme

- Les enjeux du CRM
- Présentation de Dolibarr
- Administrer et paramétrer Dolibarr
- Gérer les clients, contacts et prospects
- Gérer les produits / services
- Gérer les propositions commerciales
- Gérer les factures

Méthodes pédagogiques

- Alternance théorie / pratique
- Application immédiate sur ordinateur et sur Dolibarr

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard. Salle visio pour le distanciel

★ **Satisfaction** ... / 10

€ **Tarif - financements** Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

NOUVEAU

Public

Dirigeants

→ Pré-requis

Savoir utiliser un ordinateur (copier-coller, compresser-décompresser un dossier, ...) et naviguer sur internet.



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



MARKETING /
COMMUNICATION



La vente : prospection et relation client

Objectifs de la formation

Connaître les fondamentaux du marketing et l'importance de la relation client

Transformer ses méthodes de prospection pour gagner en efficacité

Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation

Programme

- Les fondamentaux du marketing pour mieux vendre
- Analyse de son environnement et des publics cibles
- Préparer sa prospection
- Réaliser sa routine commerciale et son plan d'actions
- Comprendre les enjeux de la relation client

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices pédagogiques, cas pratiques
- Jeux de rôle

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard

★ **Satisfaction** 9,1 / 10

€ **Tarif - financements** Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« L'efficacité du programme m'a permis de développer davantage mon côté commercial »
« La formation m'a permis d'identifier mes difficultés et mauvaises pratiques »

Public

Dirigeants,
Responsable de la communication,
Techniciens commerciaux et toute personne en relation avec la clientèle

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation
2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



La négociation commerciale

Objectifs de la formation

- Préparer et utiliser une trame d'entretien pour ses rendez-vous de négociation,
- Débuter et conduire un entretien de négociation efficacement,
- Réaliser ses objectifs au cours de ses entretiens de négociation,
- Développer une relation gagnant / gagnant avec son interlocuteur

Programme

- Interroger ses pratiques sur la négociation
- Négocier, c'est quoi ?
- L'étape clé d'un entretien : la préparation
- Les éléments en jeu en négociation : les personnes, les attitudes relationnelles, les facteurs qui contribuent à générer la confiance, les pièges de l'argumentation
- Générer la confiance et renforcer ses critères de légitimité
- Bien commencer sa négociation
- Construire sa trame d'entretien

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices et cas pratiques
- Jeux de rôle

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques, jeux de rôle
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard

★ **Satisfaction** 9,4 / 10

€ **Tarif - financements** Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« Cela m'a donné de l'assurance dans mes rendez-vous. Le formateur a bien ciblé mes attentes. »
« Pertinente! J'ai appris à gérer et mener une négociation commerciale »

Public

Dirigeants,
Commerciaux,
Techniciens commerciaux,
Managers,
Chefs de projet

Pré-requis

Disposer d'un vécu commercial.



Durée de la formation
2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Se faire connaître grâce aux relations presse

Objectifs de la formation

- Connaître les outils des relations presse
- Savoir rédiger pour les journalistes
- Diffuser ses communiqués de presse

Programme

- Découvrir les supports des relations presse
- Rédiger des communiqués de presse structurés et attractifs
- Composer le dossier de presse de son entreprise
- Diffuser efficacement ses outils de relation presse

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices
- Alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard

★ **Satisfaction** 8,8 / 10

€ **Tarif - financements** Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« Impact et efficacité du dossier de presse »
« Mon dossier de presse est quasi prêt et je sais comment l'envoyer, c'est très efficace »

Public

Dirigeants,
Responsable de la communication,
Responsable du marketing

→ Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Définir sa stratégie marketing et son identité graphique



Objectifs de la formation

Mettre à plat sa stratégie marketing

Définir l'image de l'entreprise (incarnation de la marque, image de marque, ligne éditoriale,...)

Etablir les éléments graphiques de son identité : charte graphique ; codes couleurs ; polices ; icons ; logo

Programme

- Les bases de la stratégie marketing : cible et positionnement
- L'image de marque à adopter selon son positionnement
- Les bases de l'identité de l'entreprise : le nom de l'entreprise, la ligne éditoriale, le storytelling
- Déterminer sa charte graphique
- Mise en pratique sur trame de charte graphique
- Les éléments visuels de l'entreprise : codes couleurs, polices, icons, logo
- Choix et conception de l'univers visuel de l'entreprise

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices et cas pratiques

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard



Satisfaction

... / 10



Tarif - financements

Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

NOUVEAU



Public

Dirigeants, Commerciaux, conjoint collaborateur, responsable de la communication



Pré-requis

Savoir utiliser un ordinateur (copier-coller, compresser-décompresser un dossier, ...) et naviguer sur internet.



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Créer des contenus visuels de qualité avec mon smartphone

Objectifs de la formation

Apprendre à faire des photos et vidéos de qualité de ses produits / services grâce à son smartphone pour alimenter ses réseaux sociaux, son site Internet, une marketplace.

Savoir comment s'équiper

Connaitre les critères pour réaliser une bonne prise de vue

Maitriser un outil de montage accessible sur smartphone

Programme

- Introduction aux formats et résolution d'image selon le support utilisé (site Internet, réseaux sociaux,...)
- Les fondamentaux du smartphone pour la prise de vue (caractéristiques du modèle, réglages,...)
- Mettre en scène ses photos : éclairage, cadre, couleurs,...
- Mise en pratique
- Comment s'équiper ?
- La création d'une vidéo courte (script, son, montage)
- Mise en pratique

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices et cas pratiques

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard

★ **Satisfaction** ... / 10

€ **Tarif - financements** Sur devis

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.



Public

Dirigeants, Commerciaux, conjoint collaborateur, responsable de la communication

Pré-requis

Disposer d'un smartphone avec de l'espace de stockage disponible (pour pouvoir installer des applications)



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez à formation@bge-hautsdefrance.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



PROFESSIONNELS DU
BIEN-ÊTRE



Professionnels du bien-être et de la médecine alternative : 2 jours pour développer son activité et son réseau



Objectifs de la formation

Faire le point sur sa situation d'entrepreneur.e et de son entreprise pour élaborer un plan d'action à mettre en œuvre.

Développer son réseau et organiser sa communication et sa prospection.

Travailler sur sa proposition de valeur et la manière de la pitcher.

Organiser et piloter son activité.

Programme

- Se poser les bonnes questions pour définir sa situation entrepreneuriale actuelle et définir les actions à mettre en place pour atteindre ses objectifs.
- Partage et retour d'expérience d'une entreprise en développement.
- Comment développer son réseau et prospecter sans prospecter ?
- Comment organiser sa stratégie de communication ?
- Comment travailler sur sa proposition de valeur et son image professionnelle ?
- Comment réussir son pitch ?
- Bien suivre son activité : tableau de bord et détermination de ses objectifs.
- Détermination d'un plan d'action pour anticiper les prochaines échéances.

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices pédagogiques. Animation en grand et petits groupes.
- Alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyens matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard



Satisfaction 9,3 / 10



Tarif - financements 560 €

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.

« Dynamique, conviviale et basée sur l'écoute de chacun et du groupe »

« Formation inspirante, motivante et ré-énergisante »



Public

Tout entrepreneur du secteur du bien-être et de la médecine alternative



Pré-requis

Pas de prérequis exigé.



Durée de la formation

2 jours / 16 heures



Dates et lieux de la formation

Avril 2023

Novembre 2023

Domaine des Cigognes
59710 ENNEVELIN

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 3 semaines pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez nous au 03.20.19.20.00 pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

Vérifiez les modalités de prises en charge de vos formations

- ✓ Pour les salariés et entrepreneurs assimilés salariés : via le Compte Personnel de Formation : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>
- ✓ Pour les demandeurs d'emploi : via le Compte Personnel de Formation (y compris en cas de demande d'abondement de Pôle Emploi) ou directement auprès de Pôle Emploi via l'Aide Individuelle à la Formation si pas de CPF mobilisable (ou souhait de ne pas le mobiliser).
- ✓ Pour les travailleurs non salariés : selon votre secteur d'activité, votre entreprise cotise à des fonds de formation (cf ci-dessous). La mobilisation des droits CPF est également possible pour des formations collectives et individuelles.
- ✓ Pour les chefs d'entreprise Commerçants : prise en charge par l'AGEFICE à hauteur de 2100€ par an si vous avez cotisé plus de 10€ sur l'année 2021 (télécharger votre attestation Contribution à la Formation Professionnelle pour vérifier votre montant de cotisation) – 210€ de prise en charge par an si vous avez cotisé moins de 10€ sur l'année 2021 – 0€ de prise en charge si pas de cotisation en 2021. Le tarif de prise en charge des formations est de 50€ de l'heure pour les formations individuelles, 35€ de l'heure pour les formations collectives ainsi que les formations à distance.
- ✓ Pour les chefs d'entreprise Artisans : le conseil de la formation finance les formations pour les entreprises ayant cotisé 2 ans. La prise en charge est de 30€ de l'heure dans la limite de 100 heures par an. Pour les formations techniques et professionnelles liées à l'application d'un métier, il faut se rapprocher du FAFCEA.
- ✓ Pour les chefs d'entreprise relevant des Professions libérales : Le FIFPL alloue des budgets pour le financement de formation, les critères sont très variables d'une activité à l'autre. Consultez le site www.fif-pl.fr en y indiquant votre code NAF.
- ✓ Pour les chefs d'entreprise Intermittent du spectacle/Artiste : l'AFDAS alloue un budget annuel de 7200€, avec des plafonds variables consultable sur leur site internet www.afdas.com.
- ✓ Pour les chefs d'entreprise Agricole/Forestier : VIVEA peut financer tout ou partie de vos formations (www.vivea.fr) à hauteur de 2250€ maximum par an.

Les modalités de prise en charge peuvent évoluer en cours d'année, nous vous invitons à contacter un conseiller BGE pour vérifier la prise en charge de votre formation.

Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise !



Retrouvez l'expertise BGE sur la nouvelle appli MonCompteFormation qui vous permet de consulter vos droits à la formation professionnelle, réserver et payer avec votre CPF les formations qui vous intéressent.

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo:



Téléchargez l'application
MonCompteFormation
ou rendez-vous sur le site web
www.moncompteformation.gouv.fr

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !  formation@bge-hautsdefrance.fr



BGE Hauts de France
Siège social, 4 rue des Buissons
59000 LILLE

 03.28.52.56.50

 contact@bge-hautsdefrance.fr

