



Créer une offre de services

Durée : 14h (4 demi-journées)

Analyse de marché, veille concurrentielle, Business Model : Définissez votre offre et votre valeur ajoutée !

Les objectifs de la formation

- ✓ Définir sa proposition de valeur
- ✓ Travailler son positionnement au vu du marché et de l'étude de la concurrence
- ✓ Savoir utiliser les outils performants de la stratégie d'entreprise pour une activité pérenne
- ✓ Définir des indicateurs de calcul du tarif facturé
- ✓ Anticiper et analyser le taux de transformation
- ✓ Calculer les frais de prospection
- ✓ Savoir définir ses cibles
- ✓ Identifier et comprendre les besoins du client pour une proposition commerciale adaptée et à forte valeur ajoutée

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne souhaitant se mettre à son compte ou se professionnaliser en tant qu'indépendant

Prérequis

Envisager une reconversion ou un démarrage d'activité professionnelle en tant indépendant
Avoir une idée d'expertise à vendre

Bénéfices attendus

- ✓ Vous connaîtrez les bonnes pratiques pour construire une stratégie d'entreprise, votre offre commerciale et affiner votre projet.
- ✓ Vous saurez anticiper votre rentabilité pour une réussite dans la durée
- ✓ Vous saurez vous démarquer de la concurrence avec une offre commerciale adaptée

Points forts

- ✓ Une approche complète de la création d'une offre de services et de ses tarifs.
- ✓ Un travail de fond sur les enjeux propres à chaque participant avant d'établir une ébauche de leur offre.
- ✓ Une analyse des enjeux et des indicateurs de rentabilité d'une entreprise
- ✓ La rédaction d'une ébauche type de proposition commerciale
- ✓ Un coaching de suivi d'1h30 offert à l'issue de la formation

Tarifs

1 200€ HT*

Le programme de la formation

La posture de l'indépendant :

- Introduction à la posture & au positionnement de l'indépendant
- Les compétences vendables en tant qu'indépendant
- Définition et vérification d'un ou plusieurs marchés (existence, opportunités)

L'identification du marché :

- Offre, demande et segmentation
- Les outils de l'analyse de marché : Facteurs clés, PESTEL et SWOT, Business Model Canva etc.
- Le tableau d'analyse concurrentielle et des tarifs

La stratégie commerciale de l'indépendant :

- Approfondissement de la compréhension du marché et de l'analyse concurrentielle
- Ciblage et définition d'une politique tarifaire
- Le Business Model en pratique

La tarification :

- Les indicateurs financiers fondamentaux
- La construction de la tarification en fonction de la prestation
- Les différents frais de prospection

Les enjeux de rentabilité :

- Les paramètres du compte d'exploitation
- Le calcul du taux de transformation et la rentabilité des affaires
- Les modalités de facturation
- Les éléments contractuels fondamentaux

Le ciblage de l'offre et la proposition commerciale :

- Définir ses cibles directes et indirectes
- Définir le niveau du besoin de ses clients
- Le plan détaillé de la proposition commerciale
- Établir les conditions commerciales en fonction de la prestation

Méthode d'apprentissage

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur et les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels.

Formateur

Formateurs anciennement salariés en entreprise et ayant une expérience d'au moins 7 ans en tant que consultant indépendant.

Modalités d'évaluation

Exercices individuels et en groupe, bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session de formation

Modalités et conditions d'accès

Un entretien préalable sera effectué avant la contractualisation pour s'assurer de l'éligibilité du projet.

Le délai moyen de validation de votre inscription se fera sous 15 jours après contractualisation.

We've got talents