

SE METTRE À SON COMPTE

DÉFINITION

La formation vous détaille les éléments importants pour lancer votre projet sur le marché. Cette formation vous permet d'évaluer également les chances de succès de votre idée par une approche théorique et pragmatique. Vous avez une idée de projet et des compétences clefs dans votre secteur d'activité et vous souhaitez mieux connaître les facteurs déterminants au lancement de votre projet, cette formation s'adresse à vous. Soprotec et l'Agence [BB Switzerland](#) s'allient pour vous offrir une formation orientée sur votre projet. Nous souhaitons vous accompagner dès vos débuts sur le marché et vous aider à structurer votre projet.

PUBLIC CIBLE

Cette formation s'adresse aux porteurs de projet souhaitant obtenir des informations importantes ainsi qu'une évaluation des chances de succès de leur projet. Elle s'adresse également aux personnes qui souhaitent se mettre à leur compte et qui ont besoin de structurer leur lancement sur le marché, mais aussi aux demandeurs d'emploi souhaitant se lancer à leur compte.

OBJECTIF GÉNÉRAL

A l'issue de la formation, les participants seront capables de mieux se lancer dans leur projet tout en tenant compte des forces et faiblesses de leur projet. Les participants seront également capables d'évaluer les chances de succès de leur projet au moment de la formation (plan d'actions et améliorations).

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Développement d'un modèle d'affaires tenant compte des grandes tendances actuelles du marché
- Introduction à la stratégie d'entreprise
- Développer l'orientation commerciale de votre future activité

- Connaître les pistes pour augmenter la visibilité, l'impact et l'avantage concurrentiel de votre futur projet
- Mettre en place votre stratégie marketing digitale et traditionnelle
- Evaluation des chances de succès de votre futur projet

PRÉ-REQUIS POUR SUIVRE CETTE FORMATION

Enseignement théorique en première partie tout en validant les acquis par des travaux de groupe notamment sous forme d'ateliers (50% du temps). La deuxième partie est consacrée à l'évaluation des chances de succès des différents projets des participants sous le regard du formateur expert en stratégie (50% du temps). Tous les participants contribuent aussi à l'évaluation des différents projets. Possible présence d'intervenants en fonction du profil des participants (questionnaire à remplir avant le début de la formation). Maximum 8 participants par session pour favoriser les échanges et le suivi des participants.

MÉTHODE DE TRAVAIL

Enseignement théorique les deux premiers soirs tout en validant les acquis par des travaux de groupe notamment sous forme d'ateliers. Les deux seconds soirs sont consacrés à l'évaluation des chances de succès des différents projets des participants sous le regard du Formateur Expert en stratégie d'entreprise. Tous les participants contribuent aussi à l'évaluation des différents projets. Possible présence d'intervenants en fonction du profil des participants (questionnaire à remplir avant le début de la formation). Maximum 12 participants par session pour favoriser les échanges et le suivi des participants.

CONTENU DU COURS SE METTRE À SON COMPTE

Développement d'un modèle d'affaires tenant compte des grandes tendances actuelles du marché
Introduction à la stratégie d'entreprise

Développer la stratégie commerciale de votre future activité

- Connaître les pistes pour augmenter la visibilité, l'impact et l'avantage concurrentiel de votre futur projet

Mettre en place votre stratégie marketing digitale et traditionnelle

Evaluation des chances de succès de votre futur projet

DURÉE ET PRIX

Durée: 16h sur 2 samedis (9h-17h) ou 4 soirs sur 2 semaines (18h-21h30)

Prix: CHF 888.-