STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT, MARKETING DIGITAL & TECHNIQUES DE VENTE

Formation non certifiante
Parcours individuel
24 heures

Formation qui permet au chef d'entreprise de **bâtir une stratégie de développement viable, la structurer commercialement, puis la déployer via des canaux digitaux d'acquisition** afin de transformer ses prospects en clients. Fil rouge : définir son cap, structurer sa vente, se rendre visible. Parcours individualisé : apports théoriques illustrés d'exemples, démonstrations en direct, exercices et mises en situation appliqués au projet réel du participant.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Formation nouvellement créée : la première session n'a pas encore eu lieu. Les indicateurs — taux de satisfaction, nombre de participants, taux d'atteinte des objectifs — seront publiés sur cette fiche à l'issue des premières sessions.

OBJECTIFS

À l'issue du parcours, vous serez capable de :

- Réaliser un diagnostic stratégique (SWOT) et fixer des objectifs SMART.
- Clarifier son business model, ses axes de développement (Ansoff), sa cible et son positionnement.
- Calculer son coût de revient, son seuil de rentabilité et construire son prévisionnel.
- Analyser son organisation commerciale.
- Construire son argumentaire et son pitch (méthode CAP).
- Prospecter, traiter les objections et conclure.
- Analyser sa présence digitale et choisir ses canaux d'acquisition.
- Animer ses réseaux sociaux avec une ligne éditoriale cohérente.
- Appliquer les bases du référencement et utiliser l'IA pour ses contenus.

DURÉE

24 heures, dont :

- 24 heures d'entretiens individuels accompagnés, en 3 blocs de 8 heures, avec un conseiller formateur BGE dédié

TARIF

1 920 €
net de taxes (24 h × 80 €)
(exonéré de TVA art 261-4-4 du CGI)

FINANCEMENT

Financement possible sous réserve d'éligibilité, étudiée lors de votre rendez-vous avec un conseiller.

FAFCEA, AGEFICE, BPI...

DÉLAI DE RÉTRACTATION

Conformément à l'article L6353-5 du Code du travail, vous disposez d'un délai de rétractation de **10 jours** à compter de la signature du contrat, à signaler par écrit à contact34500@bge-eo.fr.

Votre place est réservée pendant 4 jours ouvrés à compter de notre proposition, au-delà elle n'est plus garantie.

PUBLIC

- Chefs d'entreprise et indépendants de tous secteurs

PROCHAINE SESSION

Date et lieu de la formation : sessions organisées régulièrement, dates fixées avec votre conseiller formateur.

- **BÉZIERS**
  BGE Ouest Hérault
  ZI du Capiscol - 5 Rue Paul Langevin
- **SÈTE**

Demander un devis

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT, MARKETING DIGITAL & TECHNIQUES DE VENTE

Formation non certifiante

PRÉREQUIS & ACCÈS

Entretien préalable obligatoire avec un conseiller pour réaliser un diagnostic du projet.

Prérequis :

- Être immatriculé
- Lire, écrire, parler le français ; opérations de base en mathématiques
- Savoir utiliser un ordinateur et internet
- Disposer d'un site web (si existant) ou d'un projet de création

Moyens matériels requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'une adresse email
- Le participant travaille sur son propre ordinateur et son projet

Inscription obligatoire. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois après validation du dossier.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Parcours individualisé en entretiens individuels accompagnés
- Apports théoriques illustrés d'exemples, démonstrations en direct
- Exercices et mises en situation appliqués au projet réel du participant
- Niveau initiation et mise en place

MOYENS MATÉRIELS

Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, écran interactif, environnement BGE Mon Bureau Virtuel & BGE Pro, connexion internet, tableur et supports pédagogiques numériques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations formatives par mise en situation à la fin des séquences (diagnostics, calculs, argumentaire, jeux de rôle)
- Évaluation finale : présentation du plan de développement intégré regroupant les 3 livrables (stratégique, commercial, digital)
- Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session
- Évaluation de la satisfaction de l'apprenant en fin de formation (questionnaire)

VIOLENCES & DISCRIMINATIONS

BGE Ouest Hérault s'engage contre toutes formes d'harcèlement ou de discrimination.

Coordonnées de notre référente :

Karine ABARKI
Tél : 07 44 90 35 28
Mail : k.abarki@bge-eo.fr

INFOS & INSCRIPTION

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr

RÉFÉRENTS HANDICAP

BGE Ouest Hérault est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap.

Recueil des besoins dès l'entretien préalable. Adaptations pédagogiques possibles selon les besoins.

Accessibilité PMR : RDC locaux BGE à Béziers et complète dans les locaux de FLEX Pépinière à Sète.

Contact de notre référente handicap :

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr

FORMATEURS

Nos formateurs sont des salariés de l'équipe BGE, spécialistes de la création et du développement d'entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité - Retrouvez les sur notre site internet **BGE**

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT, MARKETING DIGITAL & TECHNIQUES DE VENTE

Formation non certifiante

PROGRAMME

1-Bâtir sa stratégie de développement et en valider la viabilité économique (10 h)

(en entretiens individuels)

- **Diagnostic stratégique & environnement (2 h)** — SWOT, analyse du marché et de la concurrence, objectifs SMART
- **Business model & axes de développement (2 h)** — Business Model Canvas, leviers de croissance (matrice Ansoff)
- **Clientèle cible, positionnement & proposition de valeur (2 h)** — Persona, positionnement, différenciation
- **Coût de revient & seuil de rentabilité (2 h)** — Charges fixes et variables, coût de revient, seuil de rentabilité
- **Prévisionnel financier (1 h 30)** — Hypothèses, modélisation, équilibre du projet
- **Plan d'action stratégique (30 min)** — Actions hiérarchisées et datées → Livrable 1

Cette formation non certifiante ne donne lieu ni à certification, ni à équivalence, ni à validation par blocs de compétences.

Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

2-Structurer sa démarche commerciale et ses techniques de vente (7 h)

(en entretiens individuels)

- **Diagnostic commercial (1 h 30)** — Cycle de vente, cibles, organisation, leviers d'amélioration
- **Argumentaire & pitch (2 h)** — Méthode CAP, différenciation, storytelling, pitch clair
- **Posture commerciale & mise en situation (1 h 30)** — Confiance, écoute active, jeux de rôle
- **Techniques de prospection (1 h 30)** — Ciblage, mail d'approche, script d'appel, relances multicanales
- **Objections, closing & plan d'action commercial (30 min)** — Objections, closing, plan d'action → Livrable 2

3-Déployer ses canaux digitaux de diffusion et d'acquisition (7 h)

(en entretiens individuels)

- **Diagnostic digital & positionnement (2 h)** — Audit de la présence en ligne, cohérence du message
- **Stratégie digitale : canaux de diffusion & acquisition (2 h)** — Objectifs, choix des canaux, tunnel d'acquisition
- **Réseaux sociaux & cohérence éditoriale (1 h 30)** — Choix des réseaux, ligne éditoriale, calendrier
- **Référencement (SEO) & IA pour ses contenus (1 h)** — Bases du SEO, IA pour produire et optimiser ses contenus
- **Plan d'action digital & plan de développement intégré (30 min)** — Actions digitales + consolidation des 3 livrables → Livrable 3 · Évaluation finale

INFOS & INSCRIPTION

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr