



# BOOSTER SON BUSINESS

Positionnement stratégique pour les artisans

Clarifiez votre offre et attirez vos clients

Version 10-2024



Durée de la formation  
32 heures 8h-12h 13h-17h



Nbr de stagiaires  
8



Coût de la formation  
1150€ net de taxe

## Public ciblé :

Micro-entrepreneurs (service, artisanat, e-commerce)

## Modalités et délai d'accès :

Recherche individuelle des besoins en formation

Accessible 7 jours avant le début de la formation

## Niveau requis :

Aucun

## Pré requis :

Aucun

## Objectifs :

- Définir une offre claire et alignée avec ses valeurs et son marché
- Identifier et comprendre son public cible pour une communication efficace
- Élaborer une stratégie de visibilité adaptée à son secteur d'activité
- Mettre en place une stratégie d'acquisition et de fidélisation des clients

## Moyens & méthodes pédagogiques :

Apport théorique via supports de formation numériques

Étude de cas concrets d'artisans

Exercices pratiques pour travailler son propre positionnement.

## Accessibilité Handicapé :

Condition d'accueil et d'accès au public en situation d'handicap

## CONTENUS DE LA FORMATION

### JOUR 1 MATIN

Identifier ses forces, faiblesses et opportunités.

Analyser ses valeurs personnelles et professionnelles

### JOUR 1 APRES-MIDI

Étudier son marché cible : Concurrence, tendances et attentes clients

Rédiger un diagnostic personnalisé de son activité

### JOUR 2 MATIN

Bilan et correction du jour 1

Créer une offre de service ou produits adaptée à sa cible

Construire une proposition de valeur unique

### JOUR 2 APRES-MIDI

Élaborer une stratégie tarifaire : Comprendre ses coûts, définir ses marges

Structurer un portfolio ou catalogue d'offres

### JOUR 3 MATIN

Comprendre les bases d'une communication impactante : Story telling et identité visuelle.

Sélectionner les canaux adaptés

### JOUR 3 APRES-MIDI

Connaitre les techniques pour engager et fidéliser son audience en ligne

Atelier pratique : Créer une campagne de communication adaptée à son activité.

### JOUR 4 MATIN

Élaborer un plan d'action à 3, 6, et 12 mois.

Apprendre à gérer son temps et prioriser ses tâches

### JOUR 4 APRES-MIDI

Evaluation finale : Simulation, Quiz, et feedback personnalisé

Clôture et remise des attestations de formation

Évaluations : Quiz de validation des connaissances

*Le formateur évalue le stagiaire sur sa compréhension et la mise en pratique des différents techniques manuelles lors de la pratique d'un soin complet*

*Le stagiaire évaluera le formateur sur le déroulé de la formation son contenu et ses qualités pédagogiques*

*Une attestation individuelle de formation sera remise au stagiaire*

**Formateur : MERYLL GARCIA**

IFP CANNES 76 Avenue de la Roubine - 06150 CANNES LA BOCCA - Mail : direction@ifpcannes.fr

Siret 850 743 949 000 24 - NAF 8559 A - Centre de Formation des Apprentis numéro 0062254T

Déclaration d'activité portant le numéro 93 00 61 08 69 06 et enregistrée auprès du préfet de la région PACA

QUALIOPI N° 2021/97595.4 1° ACTIONS DE FORMATIONS 2° ACTIONS DE FORMATIONS PAR APPRENTISSAGE

