

Formation IDENTIFIEZ VOTRE CLIENTÈLE IDÉALE

Une journée de formation (en distanciel) pour identifier sa cible et attirer votre clientèle idéale.

“Qui s’adresse à tout le monde ne s’adresse à personne”

Vous êtes entrepreneur, coach, consultant, porteur de projet.

Vous sentez que c'est le moment

- de vous (re)positionner sur votre marché cible
- d’identifier quelle est la transformation dont vos futurs clients ont besoin et que vous seul avez la responsabilité de leur apporter.
- de clarifier votre cible et de laisser venir à vous votre clientèle idéale.

Pour développer votre entreprise alignée à qui vous êtes, vous ressentez le besoin d’aligner votre activité professionnelle avec vos valeurs et ce qui fait sens pour vous. Donc vous avez besoin d’identifier clairement votre cible.

Quels bénéfices durables pouvez-vous attendre de cette formation ?

1. Traiter les appels entrants
Parce que vous avez affiné et (re)clarifié votre cible
2. Voir clairement les résultats
Vous voyez clairement les résultats d’appliquer des processus éthiques qui vous permettent d’accéder à un autre niveau de réussite
3. Avoir une stratégie efficace
Votre stratégie est plus efficace. Vos actions ont plus d’impact. Vous êtes plus serein parce que les résultats sont visibles.

Votre formation en pratique

- A. L'entretien préalable
Un premier rendez-vous offert et sans engagement pour comprendre vos attentes, échanger sur les modalités et enjeux du parcours et vous proposer un processus adapté à votre objectif.
- B. Un travail d'équipe
pour clarifier votre cible et savoir comment vous positionner sur votre marché.
- C. Des résultats concrets
Un projet réaliste et réalisable auprès d'une cible claire
Un plan d'action pour le mener à bien
Une cible clarifiée auprès de laquelle vous pouvez communiquer en sachant que vous serez entendu.

A qui s'adresse cette formation ?

Voici quelques critères pour être éligible à cette journée de formation en intelligence collective.

- Pas de pré-requis par rapport aux compétences.
- être entrepreneur ou porteur de projet
- avoir une attitude d'ouverture et de partage, prêt à aborder les questions de business avec un angle éthique
- être prêt à "plancher" directement sur son projet, à profiter de l'intelligence collective et à donner un coup de collier pour les diagnostics et exercices fournis.

Choisissez la formule adaptée à vos besoins

Deux formules au choix, chacune étant proposée en distancie

Formule INDIVIDUEL

Tarif : 830€ht -> 996€ttc

Pour une formation-action totalement personnalisée

- 2 demi-journées à distance
- Travail personnel entre les 2 sessions, avec accès à la consultante pour toute question
- Formation-action axée sur votre activité
- Programme détaillé en téléchargement [ici](#)

Formule GROUPE

(minimum 6 participants)

Tarif : 390€ht / participant -> 468€ttc

Pour une formation-action qui bénéficie de la dynamique de groupe

- 1 journée (en distanciel)
- Apports théoriques immédiatement applicables à votre activité
- Exercices pratiques, auto-évaluations et intelligence collective
- Programme détaillé en téléchargement [ici](#)

Les FINANCEMENTS

Vous souhaitez suivre une formation ? Plusieurs solutions de financement sont envisageables.

1. PERSO

Financement personnel

C'est la solution la plus simple et la plus rapide pour financer cette formation, sans délais de traitement administratifs.

2. CPF

Compte Personnel de Formation

Ce financement est envisageable UNIQUEMENT si

- vous n'avez pas encore créé votre entreprise,
- et vous pouvez attester que vous allez créer une entreprise dans les mois qui viennent

ALORS cette formation peut être financée via votre CPF (Compte Personnel de Formation).

La procédure est simple et le délai d'acceptation de votre dossier rapide.

Il faut néanmoins compter le délai de rétractation de 11 jours ouvrés entre l'inscription et le début de la formation.

3. ENTREPRISE

Cette formation étant directement liée au développement de votre entreprise, elle peut faire partie de votre budget formation.

ACCESSIBILITÉ

Les Délais

Dès que vous nous contactez, nous programmons ensemble un premier rendez-vous pour analyser votre demande et vos attentes. Cet entretien est gratuit et sans engagement. Nous faisons connaissance, je réponds à vos questions et vous pouvez évaluer si cette formation correspond à vos besoins.

S'il s'agit d'une formation individuelle, elle peut ensuite débiter dès réception de l'accord de prise en charge ou dès signature de la convention de prestation (en fonction du mode de financement retenu).

S'il s'agit de la formule de groupe, elle pourra débiter dès la prochaine date d'ouverture dès lors qu'un minimum de 6 personnes sont inscrites.

Pour les personnes en situation de Handicap

Les formations et bilans de compétences proposés par EC+S se font en ligne.

Vous êtes en situation de handicap ? Parlons-en afin que nous puissions cerner au mieux vos besoins spécifiques.

Par ailleurs, l'Agefiph se positionne comme acteur ressources emploi-handicap avec 4 rôles majeurs dans les domaines de :

- La compensation du Handicap
- Le Renforcement des liens sur le sujet du handicap entre tous les acteurs
- Le conseil et l'accompagnement aux entreprises
- Et le soutien aux innovations.

Quel que soit votre handicap, renseignez-vous sur vos droits et les aides disponibles auprès de nos contacts Ressources Handicap Formation Auvergne Rhône-Alpes dont l'ambition est de rendre les formations de « droit commun » accessibles aux personnes en situation de handicap.

Vos contacts ressources handicap

Isabelle Gruyelle – chargée d'études et de développement RHF

i-gruyelle@agefiph.asso.fr - 06 22 64 09 60

Marie-Pierre Barot – chargée d'études et de développement RHF

m-barot@agefiph.asso.fr 06 22 10 01 52

Nous contacter

Pour toute information complémentaire ou pour fixer un rendez-vous, contactez Myriam Vandebroucque par mail ou téléphone (laissez un message).

Elle vous répondra avec plaisir dans les meilleurs délais.

myriam.vandebroucque@consulting-ecs.com

+33 6 16 88 95 65

EC+S EUROPEAN CONSULTING PLUS SERVICES sarl siège social: 43 avenue du Docteur Terver - 69130 ECULLY - France - www.consulting-ecs.com - Tél: +33 (0)9 72 46 87 21 RCS Lyon 509 662 136 - SIRET 509 662 136 000 19

IDENTIFIEZ VOTRE CLIENTÈLE IDÉALE

CONTENU DU PROGRAMME

EN INDIVIDUEL OU EN GROUPE (MINIMUM 6 PARTICIPANTS)

Module #1 : Poser le cadre

- Auto Diagnostic - Boussole Marketing
- Rappel des fondamentaux
- Changement de paradigme pour l'entrepreneur éthique

Module #2 : Applications pratiques

- fondations de votre entreprise
- Cible et Mandat
- Faites un SCORE (auto-diagnostic) de votre clientèle idéale
- Comment définissez-vous l'ADN de votre produit/service ?
- Votre focus "Hourra" pour définir vos atouts
- 8 questions primordiales pour identifier l'attrait de votre clientèle idéale
- 8 pistes pour vous aider à passer à l'action
- Quel message pour quelle cible ?



Module #3 : Exercices pratiques sur votre projet

- Vous bénéficiez de la dynamique de groupe pour travailler directement sur votre entreprise.

2022-01 / V1