



## FICHE PEDAGOGIQUE

### IMA BOOST UP - Développer son entreprise de conseil en image

**Session :** sur demande

**Durée :** 3 mois

**Profils des apprenants :** conseillers en image

**Accessibilité et délais d'accès :** 2 semaines

**Nombre de participants :** 4 à 8

**Durée :** 31.00 heures de formation réparties comme suit :

->15 heures au format e-learning (distanciel asynchrone)

->10 heures de classes virtuelles (distanciel synchrone) le jeudi de 13h à 14h

-> 3 fois 2 heures de face à face pédagogique en zoom synchrone sur RDV selon les avancées du stagiaire

**Prérequis :** aucun

**Qualité et indicateurs de résultats :** positionnement entrée et sortie, dossier à réaliser, évaluation des acquis par le formateur

#### Objectifs pédagogiques

- Elaborer et suivre un plan d'actions commercial et marketing
- Développer sa posture entrepreneuriale et compétences transverses

#### Contenu de la formation

- **Elaborer et suivre un plan d'action commercial et marketing**
  - Audit de son activité et des fondamentaux business
  - Supervision des actions, analyse et itération
  - Faire le bilan de ses actions et établir des projections
- **Développer sa posture entrepreneuriale**
  - Développer son attitude entrepreneuriale et clarifier sa vision d'entreprise
  - Gagner en productivité et efficacité professionnelle/optimiser son temps
- **Développer ses compétences en marketing et vente**
  - Définir sa clientèle cible et construire son offre
  - Trouver ses premiers clients et tester son offre
  - Communiquer sur son offre de manière claire et attractive (face-à-face, réseaux sociaux...)
  - Vendre son offre et lever les objections

#### Organisation de la formation

**Equipe pédagogique :** Ludivine POLI, formatrice en image, communication interpersonnelle, posture professionnelle

**Moyens pédagogiques et techniques :** contenu vidéos, modèles de documents, mentorat...

**Dispositif utilisé pour la visio :** Zoom / **Plateforme utilisée en e-learning :** Teachizy

**Dispositif mis en place pour échanger entre le formateur et le stagiaire :** Groupe privé Facebook

**Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :** Dossier à réaliser

**Dispositif de suivi de l'exécution de la formation :** Relevé de connexion (e-learning) et émargements (visioconférences)

**Les modes d'évaluation de la progression du stagiaire :** feuille de route individuelle à l'entrée de la formation, supervision à mi-parcours et bilan en fin de parcours (visio ZOOM\*)

**Prix :** 1490 net de Taxes **Admission :** après entretien visio

\*Les classes virtuelles synchrones sont disponibles en replay en cas d'indisponibilité du stagiaire à participer à la session synchrone.