

Formation Crédit d'entreprise : Approfondissement

■ Durée :	5 jours (35 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	3 475,00 CHF HT (standard) 2 780,00 CHF HT (remisé)
■ Public :	Créateurs d'entreprises, Managers
■ Pré-requis :	Aucun
■ Objectifs :	Développer son plan commercial - Mettre en place les outils informatiques essentiels (ERP/CRM/...) - Constituer une équipe
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">Formation synchrone en présentiel et distanciel.Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none">Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	AUT102862-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr , nous étudierons ensemble vos besoins

Introduction

Sécuriser et accélérer le développement de l'activité après le lancement

Structurer la relation client, le réseau, les partenariats et l'équipe

Installer un pilotage simple et durable de l'activité

Atelier fil rouge : consolidation du dossier projet et préparation à la montée en charge

Développement commercial et relation client

Structurer une démarche commerciale adaptée à son activité

Organiser la prospection et le suivi client de manière réaliste

Mettre en place des outils simples pour suivre contacts, opportunités et ventes

Définir des routines commerciales hebdomadaires efficaces

Atelier pratique : parcours client et organisation commerciale simple

Réseautage, partenariats et écosystème

Identifier son écosystème : prescripteurs, partenaires, réseaux professionnels

Comprendre les mécanismes du réseautage efficace et durable

Créer des relations gagnant-gagnant et développer des partenariats utiles

Utiliser les réseaux professionnels et numériques de manière stratégique

Atelier pratique : cartographie de l'écosystème et plan de développement relationnel

Outils numériques avancés et présence en ligne

Structurer une présence en ligne crédible : site web, pages d'offres, visibilité minimale

Choisir des outils simples pour gérer le site, les contenus et les contacts

Automatiser certaines tâches (suivi client, facturation, communication) sans complexité

Faire évoluer son socle d'outils en fonction de la croissance

Atelier pratique : architecture numérique cible (site, CRM, outils de gestion)

Constitution et accompagnement de l'équipe

Identifier les besoins humains selon les phases de développement

Choisir entre recrutement, sous-traitance, partenariat ou freelance

Structurer l'intégration et l'organisation du travail

Adopter une posture de dirigeant-coach pour accompagner et faire grandir l'équipe

Atelier pratique : plan de constitution d'équipe et organisation des rôles

Pilotage, risques et sécurisation de l'activité

Mettre en place un pilotage simple : indicateurs clés, tableaux de bord, rituels de suivi

Identifier les risques majeurs : financiers, commerciaux, humains, juridiques

Construire des plans d'actions correctives pragmatiques

Préparer les décisions structurantes pour la suite du développement

Atelier pratique : tableau de bord dirigeant et plan de sécurisation