



CYBERPRENEUR SCHOOL

L'ÉCOLE DES ENTREPRENEURS
Nouvelle génération

FORMATION

DÉVELOPPER MON ENTREPRISE

**PROGRAMMER
MA RÉUSSITE**

APPRENDRE, COMPRENDRE, ENTREPRENDRE

www.cyberpreneur-school.com



Pourquoi choisir notre formation ?

Créer et développer une entreprise peut paraître accablant avec la multitude d'informations à maîtriser. Si tu te sens perdu dans ce flot de détails, nous avons la solution.

Tu es au bon endroit !

Ne gaspille ni ton argent, ni ton temps en lançant une entreprise sans les bases solides. Sans les bonnes connaissances, tu risques des échecs coûteux et des déceptions.

Avec notre formation, **tu obtiens des réponses claires** et des stratégies concrètes pour réussir. C'est un **accélérateur de succès**, conçu pour t'aider à naviguer dans l'entrepreneuriat avec assurance et efficacité mais surtout **augmenter ton chiffre d'affaire**.

Fais le bon choix dès aujourd'hui ! Transformes tes idées en réalité, rapidement et intelligemment.



Tu es déjà entrepreneur.e ou tu souhaites le devenir ?

Que tu sois dans les **prestations de services** ou la **vente de produits**, en **ligne** ou en **physique**, tu veux **améliorer tes stratégies** et **booster ton chiffre d'affaires** ?

Si tu veux en finir avec **l'angoisse de l'administratif** et gagner en **visibilité**, cette formation est faite pour toi !

Ne perds plus de temps, contacte-nous ou **programme un rendez-vous**. Nous prendrons le temps de comprendre tes besoins et de t'accompagner vers ton **succès entrepreneurial**.

ALORS QU'ATTENDS-TU POUR FAIRE DÉCOLLER TON BUSINESS !

**RÉSERVE
TON APPEL
MAINTENANT**





UNE FORMATION 100% PRATIQUE POUR DES RÉSULTATS IMMÉDIATS

Moyens pédagogiques et techniques



Une **mise en pratique immédiate** sur les objectifs de l'apprenant.



L'objectif est d'offrir une **variété de méthodes d'enseignement** pour assurer aux apprenants une **expérience d'apprentissage optimale**.



La formatrice alterne entre **méthode démonstrative, interrogative et active** via des **travaux pratiques** et/ou des **mises en situation**, pour **ancrer les connaissances** et **stimuler la créativité**.



Des cours avec comme support PowerPoint et un tableau blanc pour introduire les **concepts clés**, les méthodes de **collecte et analyse de données**.



Des **vidéos** pour illustrer et exposer des exemples d'**études de cas**.



Des études de cas pour appliquer les concepts à des **situations réelles** et pour **encourager les participants à réfléchir à des solutions pratiques**.



Des **discussions en groupe** et **feed-back** pour favoriser l'**échange d'idées** et d'**expériences** entre les participants et la formatrice.



Support du cours, modèle de documents et **cahier d'exercices** fournis.

Le stagiaire aura acquis en fin de formation toutes les compétences nécessaires à la conception et à la mise en place d'une stratégie d'entreprise efficace.



Suivi pédagogique personnalisé pour garantir ton succès

Accès exclusif à un groupe privé : Connecte-toi avec les autres apprenants, échange des idées, brainstorme et développe ton réseau. Ne sois plus jamais seul face à tes défis !

Sessions collectives mensuelles : Participe à des **visioconférences interactives** chaque mois pendant trois mois. Profite de ce moment pour poser toutes tes questions, avancer sur ton projet, et surmonter les obstacles avec l'aide de la formatrice et des autres participants.

Support pédagogique disponible : Nous restons à tes côtés pendant trois mois après la formation. Pose tes questions par e-mail du lundi au vendredi, et obtiens des réponses personnalisées à toutes tes interrogations et problématiques.

Nous t'accompagnons à chaque étape pour t'aider à atteindre tes objectifs !

Équipe pédagogique

Notre experte en **entrepreneuriat et marketing digital**, présidente et fondatrice de l'organisme de formation, met son expertise à votre service. Avec des années d'expérience dans l'accompagnement des entrepreneurs, elle saura vous guider efficacement pour développer vos compétences et atteindre vos objectifs professionnels.





Public visé

Professionnels souhaitant une vision globale de la stratégie d'entreprise et maîtriser les outils et méthodes de déploiement.

Durée

124 heures (77 H en présentiel + 12H en live + 35h de travail personnel).



Accessibilité

Formation en présentiel dans un local accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre handicap, contactez-nous à hello@cyberpreneur-school.com avec pour objet : "Adaptation parcours" pour adapter votre parcours.

Prérequis pour intégrer la formation

Savoir utiliser un téléphone portable et un ordinateur.
Capacité à lire, écrire et s'exprimer en français.
Avoir un numéro de SIRET ou être salarié d'une entreprise avec SIRET.

Modalité et délais d'accès

Inscription disponible, selon les sessions individuel au préalable, suivi d'un entretien.



RÉSUMÉ DU PROGRAMME





Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les concepts et les caractéristiques de la stratégie d'entreprise.
- Mener une analyse stratégique de l'étude au plan d'action.
- Piloter le déploiement de ses principales orientations stratégiques.
- Définir et mettre en place une stratégie de communication adaptée.

Déroulé de la formation

JOUR 1

9 à 12 h : Présentation

- Buffet d'accueil.
- Présentation de la formatrice et de la formation.
- Tour de table des participants.

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : Étude de marché - Partie 1

- Comprendre ce qu'est une étude de marché.
- Connaître les outils à utiliser pour réaliser une étude de marché.
- Réaliser un questionnaire d'étude de marché pertinent et efficace.
- Définir et segmenter son marché.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Étude de marché - Partie 2

- Analyser la demande et l'offre.
- Créer le profil type de votre client idéal.
- Analyser les différentes formes de concurrence sur son marché.
- Créer une offre attractive et rentable.





JOUR 2

9 h à 12 h : Etude de marché - Partie 3

- Définir ses canaux de distribution.
- Analyser les facteurs externes qui peuvent affecter votre entreprise.
- Exploiter les opportunités et les menaces de l'environnement externe à l'entreprise.
- Examiner les forces et faiblesses internes à l'entreprise.
- Effectuer une analyse et une conclusion à partir des informations récoltées.

12 h à 13 h : Pause déjeuner

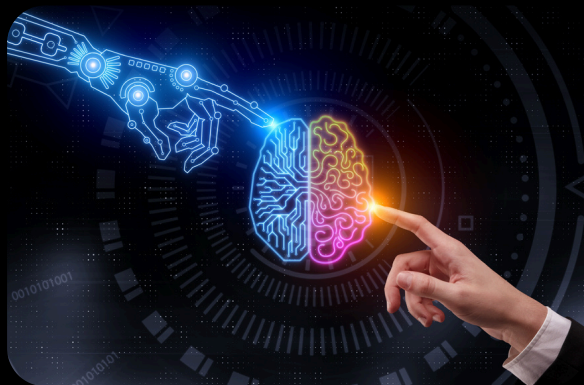
13 h à 15 h 30 : Savoir utiliser Chat GPT

- Apprendre à rédiger des prompts efficaces en utilisant les meilleures méthodes
- Identifier les cas d'usage dans votre industrie et pour divers métiers tels que le marketing, les RH, la vente, la finance ou encore le développement de produits.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Maîtriser l'utilisation de l'intelligence artificielle

- Comprendre l'histoire de l'IA et les principaux modèles
- Connaître les étapes pour intégrer des solutions d'IA au sein de votre organisation, y compris les considérations de sécurité et d'éthique.





JOUR 4

9 h à 12 h : Construire une stratégie de communication - Partie 3.

- Concevoir un plan de communication.
- Élaborer un storytelling pour créer un lien avec son public.

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : Construire une stratégie commerciale - Partie 1

- Formuler une promesse réelle et exclusive pour s'engager auprès de ses clients.
- Savoir comment crédibiliser votre entreprise.
- Maîtriser la gestion et l'automatisation des réseaux sociaux.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Construire une stratégie de communication - Partie 5

- Savoir démarcher et collaborer avec des influenceurs et créateurs de contenus.
- Utiliser le Personal Branding comme stratégie de marque

JOUR 5

9 h à 12 h : Maîtriser la conception et la rédaction psychologique du processus d'écriture marketing

- Connaître les techniques psychologiques des copywriters.
- Savoir rédiger un post court et impactant pour les réseaux sociaux.
- Connaître et appliquer la méthode AIDA pour la rédaction.

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : Construire une stratégie de communication - Partie 4

- Concevoir un argumentaire convaincant
- Anticiper les objections possibles.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Construire une stratégie commerciale - Partie 2

- Élaborer un parcours de vente.
- Utiliser des techniques de prospection numérique.
- Définir un plan d'action commercial.
- Fidéliser sa clientèle.





JOUR 6

9 h à 12 h : Créer du contenu pour les réseaux sociaux.

- Maîtriser le logiciel Canva.
- Créer un lead magnet avec Canva.

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : Créer du contenu visuel pour les réseaux sociaux

- Créer des visuels avec Canva.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Créer du contenu vidéo pour les réseaux sociaux

- Créer des vidéos avec Capcut.

JOUR 7

9 h à 12 h : La stratégie sur Facebook et Instagram.

- Quelle stratégie appliquer sur Facebook et Instagram ?
- Créer et optimiser ses comptes Facebook et Instagram
- Mettre en avant ses offres sur ces plateformes

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : La stratégie sur LinkedIn et YouTube.

- Quelle stratégie appliquer sur LinkedIn et YouTube ?
- Créer et optimiser ses comptes LinkedIn et YouTube
- Mettre en avant ses offres sur ces plateformes.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : La stratégie sur Pinterest et Snapchat

- Quelle stratégie appliquer sur Pinterest et Snapchat ?
- Créer et optimiser ses comptes Pinterest et Snapchat
- Mettre en avant ses offres sur ces plateformes





JOUR 8

9 h à 12 h : La stratégie sur TikTok et Google My Business

- Quelle stratégie appliquer sur TikTok et Google My Business ?
- Créer et optimiser ses comptes TikTok et Google My Business
- Mettre en avant ses offres sur ces plateformes

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : La stratégie avec WhatsApp Business

- Quelle stratégie appliquer sur WhatsApp Business ?
- Créer et optimiser son compte WhatsApp Business
- Mettre en avant ses offres sur cette plateforme

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Mettre en place une stratégie globale

- Savoir comment créer du contenu viral.
- Savoir choisir les réseaux adaptés à sa cible.

JOUR 9

9 h à 12 h : Maîtriser les bases et construire un site internet - Partie 1

- Connaître le rôle et les avantages d'avoir un site internet.
- Savoir déposer son nom de domaine.

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : Maîtriser les bases et construire un site internet - Partie 2

- Connaître les obligations juridiques d'un site internet.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Maîtriser les bases et construire un site internet - Partie 3

- Établir un cahier des charges.





JOUR 10

9 h à 12 h : Maîtriser les bases et construire un site internet - Partie 4

- Utiliser les outils d'analyse pour suivre ses performances.

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : Maîtriser les bases et construire un site internet - Partie 5

- Connaître les techniques de persuasion pour engendrer des ventes.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Maîtriser les bases et construire un site internet - Partie 6

- Connaître les techniques marketing qui augmente la visibilité de son site sur Google.

JOUR 11

9 h à 12 h : Créer et automatiser une liste e-mail - Partie 1

- Créer une bonne stratégie de newsletter.
- Automatiser et personnaliser l'envoi de ses e-mails.

12 h à 13 h : Pause déjeuner

13 h à 15 h 30 : Créer et automatiser une liste e-mail - Partie 2

- Attirer et avoir plus d'abonnés à sa newsletter.

15 h 30 à 15 h 45 : Pause

15 h 45 à 17 h : Créer et automatiser une liste e-mail - Partie 3

- Convertir son audience et analyser ses statistiques.


Offre de lancement

2 900 € TTC 1 900 € TTC

**Possibilité de payer en 12 fois, sans frais et sans intérêts
jusqu'au 30 janvier 2025**



CONTACTEZ-NOUS

Par téléphone : 07.75.87.34.06 

01.39.64.13.87

Par mail : hello@cyberpreneur-school.com

ADRESSE

110 rue Ambroise Croizat,
93 200 Saint-Denis



**Entrepreneur et Entrepreneuse
DEMARREZ VOTRE FORMATION !**



Date de création : 24 juin 2024 Date de dernière mise à jour : 18/10/2024 Version : 2