



Accompagnement individuel



L'objectif est d'amener une entreprise à être autonome sur un sujet relatif à son développement, ou de la suivre tout au long de son développement. De nombreux sujets peuvent être abordés. C'est la garantie d'un accompagnement personnalisé, et d'un suivi tant que c'est nécessaire. C'est ainsi la certitude de ne pas rester bloqué, de poser des questions et d'avoir de l'aide rapide.

En fonction des situations et objectifs de l'entreprise, un audit préalable et des documents sont remis et un plan d'actions peut être réalisé et suivi. Sous la forme d'une seule session ou de rencontres régulières, la forme et le contenu s'adaptent aux besoins. Il est également possible de prévoir des moments de support pour faire le point, réévaluer la stratégie, etc.



Positionnement de marque et identité

Marque d'entreprise, personnelle, d'un produit, d'une offre ou d'employeur.

Suivant les contextes, travail sur le positionnement unique et différenciant, l'identité de marque. Travail sur les textes, mots-clés. Audit et recommandations sur les éléments de communication (flyers, cartes de visite, site web, réseaux sociaux...).



Stratégie commerciale

(se) vendre, prospecter, fidéliser

Structuration de l'offre. Préparation de l'argumentaire et de la prospection. Plan d'action commercial et de prospection.



Posture entrepreneuriale

Amélioration des prises de paroles et négociations. Mise au point du Pitch. Travail sur la voix, la gestuelle, l'image projetée.



Gestion du projet et du temps

Suivi des plans d'action, optimisation du temps, apprendre à éviter la dispersion et mieux savoir évaluer ses temps. Jouer sur le court et le long terme.



Marketing Digital, site web

Mise au point de la stratégie et du positionnement sur les réseaux sociaux. Création et optimisation des profils. Calendrier éditorial, ligne éditoriale. Création des modèles sous Canva. Projet Web (réussir son site web), Mots-clés et SEO.