

Objectifs opérationnels et évaluables de la prestation

Faisabilité d'un projet entrepreneurial

Les objectifs pratiques et quantifiables de ce programme de formation en entrepreneuriat sont alignés sur ceux de la formation "Connaître son marché, ses futurs clients". En complément de ces objectifs, nous avons établi les objectifs supplémentaires suivants :

Planifier et mettre en œuvre des actions commerciales efficaces pour le lancement de l'entreprise.

- *Les stagiaires devront être capables de planifier leurs premières actions commerciales. Cela pourrait inclure l'identification des clients potentiels, la définition des canaux de vente et de marketing, et la mise en place d'un calendrier d'actions.*
- *Ils devront être capables de créer des supports de communication et de vente. Cela pourrait inclure la conception de brochures, de sites web, de publicités sur les réseaux sociaux, etc.*
- *Ils devront être capables de préparer leur communication et leurs événements de lancement. Cela pourrait inclure l'organisation d'événements tels que des inaugurations officielles, des journées portes ouvertes, des conférences de presse, etc.*

- *Ils devront être capables de se faire connaître par tous les moyens adaptés à leur activité. Cela pourrait inclure l'utilisation des réseaux sociaux, le mailing, le site internet, les flyers, les annonces dans la presse technique et professionnelle, l'inscription dans les annuaires professionnels, l'adhésion à des organismes professionnels, la participation à des manifestations, foires, expositions de leur secteur, etc.*

Mise en place des outils de suivi de l'activité de l'entreprise.

- *Les stagiaires devront acquérir la compétence nécessaire pour structurer leur système administratif. Cela pourrait impliquer la mise en place d'un système de gestion des documents qui couvre les aspects financiers, juridiques et commerciaux de l'entreprise.*
- *Ils devront être capables de mettre en place les outils de suivi de leur activité. Cela pourrait inclure la mise en place d'un tableau de bord pour suivre les indicateurs clés de performance (KPI), tels que le chiffre d'affaires, l'état de la trésorerie, la rentabilité, etc.*
- *Ils devront être capables de suivre la réalisation de leurs prévisions. Cela pourrait inclure le suivi des ventes, des dépenses et des bénéfices par rapport aux prévisions, et l'ajustement des plans en fonction des résultats.*
- *Ils devront comprendre les principes de gestion de base à observer. Cela pourrait inclure la compréhension de l'importance de la gestion de la trésorerie, de la rentabilité, du contrôle des coûts, etc.*