

### **Objectif de la formation :**

Permettre aux dirigeants de TPE, indépendants et entrepreneurs de clarifier leur offre, de structurer une proposition simple et lisible, et de savoir l'expliquer clairement afin de vendre avec plus de sérénité et d'efficacité.

### **Public concerné :**

- Dirigeants de TPE
- Indépendants / freelances
- Entrepreneurs en phase de structuration ou de développement
- Porteurs de projet avec une activité déjà lancée

### **Prérequis :**

- Avoir une activité existante ou en cours de lancement
- Aucune compétence technique ou marketing spécifique requise

### **Durée & format :**

- **Durée estimée :** 4 heures
  
- **Format : asynchrone**
  - vidéos courtes (1 à 2 min)
  - workbook guidé
  - exercices pratiques
  
- **Formation réalisable :**
  - en une demi-journée
  - ou de manière fractionnée

### **Méthodes pédagogiques :**

- Apports structurés et accessibles
- Exercices de réflexion guidée
- Mise en situation sur sa propre activité
- Auto-évaluation et prises de décision progressives

### **Modalités d'évaluation :**

- **Auto-évaluation via exercices du workbook**
  
- **Quiz à la fin de chaque module**
  
- **Production finale :**
  - une offre clarifiée
  - un message de présentation simple
  - un plan d'action à 14 jours

### Contenus des modules

- **Module 1 – Poser le cadre et clarifier son intention**
  - Pourquoi le flou est une étape normale
  - Clarifier ≠ s'enfermer
  - Posture de simplification et de choix temporaires
  - **Activités**
    - Exercice de recentrage
    - Clarification de l'intention personnelle
- **Module 2 – Clarifier sa cible et son problème central**
  - Cible principale vs dispersion
  - Ce pour quoi les clients paient réellement
  - Le rôle du problème central dans l'acte d'achat
  - **Activités**
    - Identification de sa cible prioritaire
    - Analyse des problèmes clients
    - Formulation du problème central
- **Module 3 – Construire une offre simple et lisible**
  - Offre cœur vs options
  - Transformation avant / après
  - Contenu de l'offre et limites assumées
  - **Activités**
    - Construction de l'offre principale
    - Clarification de ce qui est inclus / exclu
    - Formalisation de la transformation client
- **Module 4 – Formuler son message de vente**
  - Simplifier son discours
  - Les éléments clés d'une présentation claire
  - Erreurs courantes dans la présentation d'une offre
  - **Activités**
    - Construction d'un pitch en 2 minutes
    - Test du message sur des phrases guidées
- **Module 5 – Ancrage et plan d'action**
  - Tester plutôt que perfectionner
  - Boucle d'amélioration continue
  - Priorisation des actions
  - **Activités**
    - Élaboration d'un plan d'action à 14 jours
    - Identification de ce qui doit être simplifié ou arrêté

#### **Résultat attendu en fin de formation :**

- une offre claire et structurée
- un message simple pour la présenter
- une direction prioritaire assumée
- un plan d'action concret