

Entreprendre 4.0. Le temps, une ressource précieuse

+ Avantages de la formation

Durant cette formation :

- vous prendrez conscience de la manière dont vous gérez votre temps et de vos mauvaises habitudes.
- vous découvrirez les principales techniques de gestion de temps et pourrez ainsi mettre en place celles qui vous correspondent le mieux.
- au final, vous gagnerez en efficacité et diminuerez votre stress quotidien.

🎯 Objectifs de la formation

- Faire un état des lieux de sa consommation du temps
- Identifier ses problématiques de gestion du temps
- Identifier les besoins temporels liés à son entreprise
- Appliquer les outils et méthodes de gestion du temps les plus adaptés à la nature de l'activité et à la personnalité du chef-fe d'entreprise.

📝 Conditions d'admission

Prescrit en fonction des besoins à l'issue d'une formation ou d'un parcours d'accompagnement BGE

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

420 €

Prise en charge possible à étudier (à étudier au moment de l'inscription) / auto financement.



Public

Entrepreneur.e en phase de lancement et chef.fe d'entreprise déjà immatriculé.e



Prérequis

Avoir un ordinateur, une connexion internet de bonne qualité, une caméra, un micro (ou à défaut, déplacement à prévoir sur les sites BGE dédiés).
Avoir un bon usage de l'outil informatique.



Durée de la formation

12 heures

Réparties en temps asynchrones (prévoir du temps pour le travail personnel entre 2 classes virtuelles) et synchrones (4 classes virtuelles à date fixe sur le mois)



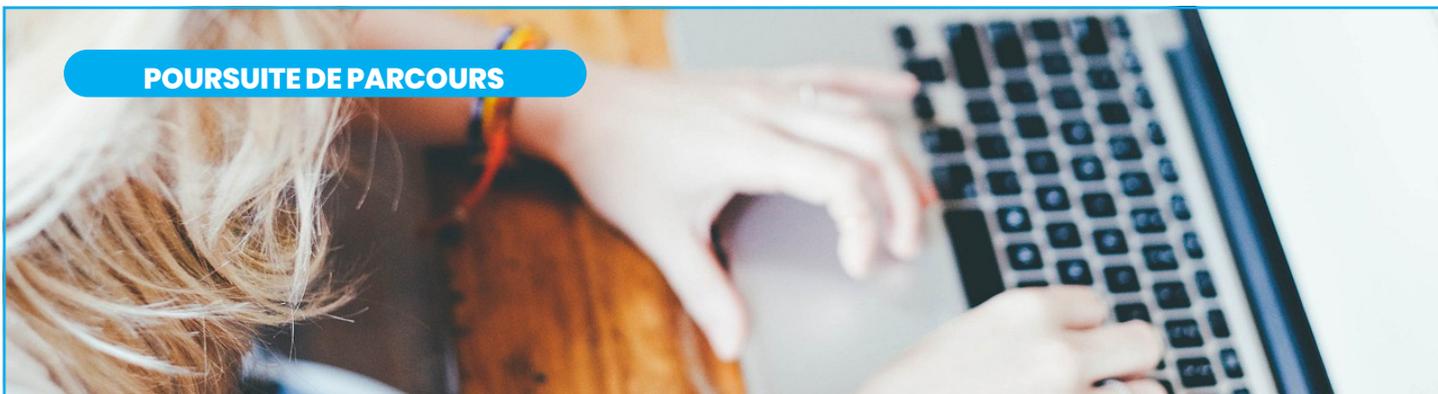
Dates et lieux de la formations

ENTRÉES ET SORTIES PERMANENTES.

FORMATION EN VISIO CONFÉRENCE

Prise de contact pour entretien préalable sous 5 jours ouvrés.

Début de parcours au plus tard 1 mois après l'admission.



Entreprendre 4.0. Booster votre chiffre d'affaires

+ Avantages de la formation

Durant cette formation :

- vous établirez un état des lieux de votre environnement commercial : offre, cible clientèle ou clientèle déjà acquise.
- vous apprendrez à dédramatiser l'acte de vente et mettrez en place des méthodes simples pour muscler votre discours commercial.
- au final, vous gagnerez en efficacité commerciale et vous générerez plus de chiffre d'affaires.

🎯 Objectifs de la formation

- Porter un regard critique sur son offre et sa cible clientèle
- Découvrir un processus de vente simple et opérationnel.
- Identifier les objections clients potentielles
- Construire des argumentaires de vente percutants et adaptés à la cible
- (re) définir son plan d'actions commerciales.

📝 Conditions d'admission

Prescrit en fonction des besoins à l'issue d'une formation ou d'un parcours d'accompagnement BGE

FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 350€

Prise en charge possible à étudier (à étudier au moment de l'inscription) / auto financement.

👤 Public

Entrepreneur.e en phase de lancement et chef.fe d'entreprise déjà immatriculé.e

➔ Prérequis

Avoir un ordinateur, une connexion internet de bonne qualité, une caméra, un micro (ou à défaut, déplacement à prévoir sur les sites BGE dédiés).
Avoir un bon usage de l'outil informatique.

🕒 Durée de la formation

10 heures

Réparties en temps asynchrones (prévoir du temps pour le travail personnel entre 2 classes virtuelles) et synchrones (4 classes virtuelles à date fixe sur le mois)

📅 Dates et lieux de la formations

ENTRÉES ET SORTIES PERMANENTES.

FORMATION EN VISIO CONFÉRENCE

Prise de contact pour entretien préalable sous 5 jours ouvrés.

Début de parcours au plus tard 1 mois après l'admission.