

## Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE  
Locaux équipés d'un ascenseur.

## Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

## Notre référent handicap

Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

## Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- [n.baele@hopla.la](mailto:n.baele@hopla.la)

# Se positionner sur le marché

HOPLA  
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse  
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z  
Numéro de déclaration d'activité  
d'organisme de formation: 42 68 0241368



**Qualiopi**  
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'actions suivante:  
**ACTIONS DE FORMATION**

1

# Bouquet « Positionnement »:

Votre marché, vos produits,  
vos clients... et vous!

Comment positionner votre offre?

Formation en 3 parties

Appréciation\*  
96,75%

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à :

- Clarifier votre offre de services
- Identifier vos clients
- Trouver les mots justes pour votre communication
- Susciter l'intérêt de votre interlocuteur et vous présenter efficacement

## Durée

14 heures

## Dates

### SESSION 1

Partie 1 - Le 06 février de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 09 février de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 14 février de 9h à 12h30

### SESSION 2

Partie 1 - Le 14 avril de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 20 avril de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 25 avril de 9h à 12h30

### SESSION 3

Partie 1 - Le 12 juin de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 15 juin de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 20 juin de 9h à 12h30

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

### Partie 1: Positionner son offre

- Apporter une réflexion sur son offre de services, le lien avec sa cible et sa politique tarifaire.
- Réfléchir sur les valeurs qu'il souhaite transmettre.
- Réfléchir sur l'impact de ces valeurs dans la communication.
- Etablir un échéancier des actions à mener au cours des 3 prochains mois.

### Partie 2: Choisir les mots justes pour ses outils de com'

- Ecrire court, clair et concis pour gagner en fluidité et devenir compréhensible par son lectorat.
- Exprimer savoir-faire et savoir-être par ses mots, qu'il s'agisse de pages Web, d'articles de blog, de dépliants, tracts, plaquettes, courriers, etc.
- Trouver son style, les bonnes formules et le vocabulaire adéquat.

### Partie 3: Se présenter efficacement

- Présenter son offre ou ses services simplement et clairement.
- Se présenter rapidement et spontanément.
- Améliorer son argumentation commerciale à l'oral.
- Gagner en confiance.

## Contenu

Chaque partie de la formation commence par:

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quizz de démarrage.

Chaque partie de la formation se termine par:

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quizz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

### Partie 1: Positionner son offre

- Exercice de créativité et du lâcher prise.
- Exercice de présentation de son activité + des fiertés et des blocages.
- Travail autour du CANVA de l'offre: explications / travail personnel / restitution et coaching.
- Travail autour de la POSTURE de l'entrepreneur.
  - Apports théoriques / L'architecte Vs L'Artisan .
  - Le plan de 90 jours: explications, réalisation d'un plan personnel, feedbacks.

### Partie 2: Choisir les mots justes pour ses outils de com'

- Présentation en 3 adjectifs et 3 verbes.
- Un message d'un émetteur vers un récepteur: importance du fond et de la forme: apports théoriques / exemples.
- Travail personnel sur base d'un document de communication propre à l'activité de chacun.
- Temps participatif : lectures croisées.

### Partie 3: Se présenter efficacement

- Présentation du « pitch elevator ».
- Exercice pratique : présentation de chacun en 2 minutes / Feedbacks et coaching / travail personnel / Deuxième tour de table avec présentation améliorée de chacun en 2 min /Feedbacks et synthèse.

## Formatrices

- **Sophie FRANTZ (Co-Marketons)**  
Consultante formatrice spécialisée dans le marketing, le co-développement et l'intelligence collective
- **Julie FRIEDRICHS (JF Rédactrice)**  
Rédactrice et formatrice spécialisée dans la rédaction de contenus et la stratégie de communication
- **Monique LEVY SCHEYEN (Mo&Co)**  
Consultante formatrice en communication et relations presse

## A qui s'adresse la formation?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

## Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

## Modalités d'admission

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / contact@hopla.la*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation.

## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
  - des temps d'informations descendants autour de concepts clés de marketing et de communication
  - des temps d'échanges de bonnes pratiques
  - des études de cas concrets
  - des temps de travail personnel
- Les participants reçoivent un support de formation, de même qu'une liste de sources utiles pour aller plus loin dans leurs réflexions.

## Prix

215 €

Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler, car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, les financements mobilisables sont les suivants:

- OPCO / FAF pour les entrepreneurs immatriculés.
  - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.