



Formation 101 :

Intitulé de la formation :

Je crée une entreprise de vente B to B

Pré-requis :

Aucun

Objectif de la formation :

Les objectifs du parcours d'actions pour créer une entreprise de vente B to B sont :

- Maîtriser les clés de la démarche entrepreneuriale
- Comprendre la nécessité de réaliser une étude de marché et de tester l'offre quel que soit le statut juridique choisi
- Savoir monter un business plan
- Savoir organiser son entreprise avec le digital pour être le plus efficient possible
- Savoir prospecter et vendre pour que l'entreprise soit rentable

L'accès au catalogue de formation est ouvert pour 3 mois en illimité. Pendant ces trois mois, le porteur de projet est motivé par un consultant pour se former.

Contenu de la formation :

La formation est réalisée en ligne.

4 parcours de formation en vidéo, accessibles en e-learning sur la création d'une entreprise de vente B to B. Les parcours sont étudiables pendant 3 mois, 24h/24 et en illimité par le porteur de projet.

- Je crée mon entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mon chiffre d'affaires – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Les points forts de la formation :

Les parcours sont étudiables par le porteur (la porteuse) de projet pendant 3 mois, 24Heures/24, en illimité sur www.forces-lms.com.

4 parcours de formation en vidéo, accessibles en e-learning sont disponibles pendant 3 mois et 24H/24 pour acquérir les compétences et connaissances manquantes.

Les formations sont enregistrées en vidéo par des consultants spécialisés dans leurs domaines de compétences et dans l'accompagnement des porteurs de projets entrepreneuriaux.

Plusieurs experts ont enregistré les 55h de formations en vidéo des 4 parcours de formation.

Les vidéos sont interactives, enregistrées sous forme d'interviews entre un expert et un intervieweur, le plan de la formation, les idées clés et les points importants sont incrustés en texte dans la vidéo.

La plateforme de e-learning utilisée reconstitue un centre de formation avec 7 salles de formation qui hébergent les formations. Les apprenants sont représentés par des avatars qui peuvent échanger entre eux.

Résultats attendus de la formation :

A l'issue de la formation, le (la) porteur (porteuse) de projet a acquis les connaissances qui lui manquaient pour créer son activité.

La réalisation du programme de formation est facilitée par le suivi et le contrôle de la réalisation des formations par un consultant Forces.

Un planning précis et individuel est mis en place pour que, dans les trois mois, les objectifs aient été atteints.

Modalités pédagogiques :

4 parcours de formation accessibles pendant 3 mois.

Formation en ligne ouverte 24h/24.

Handicap :

Formation en ligne 24h/24.

Prix :

390 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr