

**Programme de Formation Catalogue
(réf. CONG1)**

« CONSTRUIRE ET PRESENTER SON OFFRE DE SERVICE »

PUBLIC CONCERNE

La formation « **Construire son offre de service** » s'adresse aux indépendant.e.s ou dirigeant.e.s de TPE souhaitant gagner des clients en définissant correctement leur positionnement et en sachant présenter leur offre de façon attractive.

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, les participant.e.s de la formation (stagiaires) seront capables de :

- De structurer leur offre de service
- De concevoir les bases d'une communication marketing efficace
- De présenter leur offre de service en fonction des interlocuteurs

MODALITES PRATIQUES D'INTERVENTION

- **Durée de la formation** : 1 jour (7h00)
- **Délai d'accès** : 4 semaines à compter de la signature de la convention ou du contrat
- **Horaires de la formation** : 9h00/12h30 – 13h30/17h00
- **Modes et lieux d'animation** :
 - Présentiel, dans les locaux mis à disposition par le client
 - Distanciel, à partir d'un logiciel de visiophonie (Zoom recommandé)
- **Nombre de participant.e.s** :
 - Minimum : 1
 - Maximum : 1
- **Conditions particulières** :
 - Des séquences ponctuelles de coaching individuel peuvent se révéler impliquante pour le/la participant.e.
 - Des entretiens supplémentaires de coaching « sur-mesure » sont proposés en complément de cette journée afin de consolider les pratiques abordées dans le cadre ce programme.

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Durant la formation, les stagiaires seront mis.e.s en situation à travers des méthodes de pédagogies classiques et/ou alternatives.

S'KALIBUR a conçu spécialement pour cette formation :

- Des apports théoriques spécifiques,
- Des mises en situations et jeux de rôles adaptés,
- Des tests d'évaluation ou des exercices répondant aux objectifs pédagogiques,
- Un temps de coaching individuel destiné à mettre en lien le projet du-de la stagiaire avec sa personnalité, et son environnement.

RESSOURCES PEDAGOGIQUES

Il sera remis au participant.e.s :

- Un support numérique reprenant les apports théoriques (format Pdf).
- Des ressources pédagogiques complémentaires.

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

- Au départ de la formation, un QCM permettra d'identifier le niveau initial de connaissance sur les thématiques de la formation. Ce même questionnaire sera remis à nouveau à la fin de la formation, il permettra de s'assurer que le/la participant.e a assimilé les informations transmises.
- Une questionnaire d'évaluation de la satisfaction à chaud sera remis à chaque stagiaire afin de recueillir leurs appréciations sur la formation.
- Un questionnaire d'évaluation de la satisfaction du commanditaire sera également diffusé 15 jours après la formation.
- En option et en fonction du besoin exprimé par le client, un suivi pourra être réalisé 2 à 3 mois après la formation afin de valider la bonne intégration des apports de la formation.

VALIDATION DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, un certificat de réalisation de la formation sera remis aux stagiaires.

Les stagiaires qui ont partiellement suivi la formation ne recevront pas de certificat de réalisation.

PROGRAMME DE FORMATION

La formation se déroule sur 1 journée

MATIN

(9h-12h30)

- 1) **Introduction de la formation**
Rappel des objectifs et du déroulé de la formation
- 2) **Attentes des stagiaires et exemples de situations vécues**
- 3) **QCM d'entrée**
- 4) **Présentation du/de la stagiaire en situation**
- 5) **Définition du périmètre et de la terminologie employée**
 - Conseil, Formation, Coaching
 - Marché – Cible – Expertise
 - Offre de service - proposition de service
- 6) **Présentation de l'outil de proposition de valeur**
- 7) **Construire sa proposition de valeur**
 - Expertise(s)
 - Cible(s)

APRES-MIDI

(13h30 - 17h)

- 8) **Construire sa proposition de valeur**
 - Attentes des clients
 - Offre(s) de service
 - Références
- 9) **Présenter son offre de service**
- 10) **Rédiger une proposition de service**
- 11) **Conclusion de la formation**
- 12) **QCM de sortie**
- 13) **Questionnaire de satisfaction à chaud**

N.B. Chaque étape du cursus de formation fait l'objet de mises en situations personnalisées

INTERVENANT.E :

- La conception de cette formation est assurée par S'KALIBUR ou par un tiers expérimenté sous couvert et validation de S'KALIBUR.
- L'animation de cette formation est assurée par un.e intervenant.e expérimenté.e sous la responsabilité de S'KALIBUR.
- L'intervention est couverte par la garantie Responsabilité Civile de S'KALIBUR.

PROPRIETE INTELLECTUELLE

Ce programme de formation est soumis au droit de la propriété intellectuelle. Sa reproduction est interdite. Son contenu et son mode d'animation sont la propriété de la société S'KALIBUR.

DEMARCHE INCLUSIVE LIEE A LA DIVERSITE ET AU HANDICAP :

Dans la mesure du possible, les salles et les installations sont accessibles pour tou-te.s.

Les conditions de travail et les outils sont également adaptés.

S'KALIBUR a instauré la notion de « culture de l'inclusion », appréciant ainsi chaque personne en tant qu'individu unique quel que soit son handicap, son âge, son origine sociale sa culture, son genre, son orientation sexuelle, son apparence physique ou sa situation sociale.

La *CHARTRE de l'INCLUSION & de la DIVERSITÉ* ratifiée par S'KALIBUR est disponible sur le site internet www.skalibur.com.

CONTACT S'KALIBUR : Philippe BUREAU

contact@skalibur.com

www.skalibur.com

Titre :	Construire et présenter son offre de service
Référence catalogue :	MKOS1
Durée :	1 jour (7 heures)
Prix :	600,00 € HT*
	*Frais de mission en sus (déplacement-hébergement-restauration)