

# Maximisez vos chances de réussite

« Ne commencez jamais un business juste pour « faire de l'argent ». Commencez un business pour faire une différence ». – Marie Forleo



Sion : 027 346 59 79  
 St-Maurice : 024 471 63 22  
[info@cvpc.ch](mailto:info@cvpc.ch) – [www.cvpc.ch](http://www.cvpc.ch)

## Sommaire

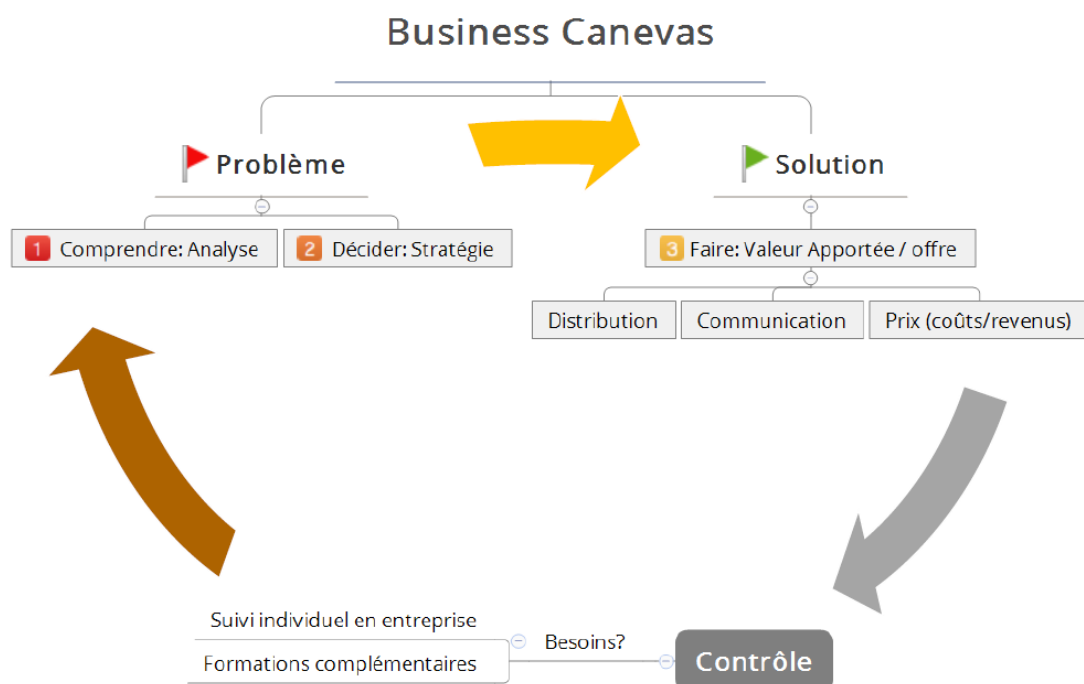
Sommaire .....	2
Objectif de la formation .....	5
7 modules de formation .....	6
Format en 3 étapes .....	9
Programme .....	10
Structure générale.....	11

Le Centre Valaisan de Perfectionnement Continu (CVPC), propose un tout nouveau concept de formation révolutionnaire vous permettant de :

- ✓ Développer votre projet professionnel ou personnel tout en vous formant.
- ✓ Acquérir des compétences spécifiques et les adapter directement à votre pratique professionnelle
- ✓ Profiter des expériences et des conseils d'un mentor mais également des autres participants

Accompagné par des mentors - tous spécialistes du domaine -, vous travaillerez sur votre propre pratique tout au long de la formation et identifierez les solutions qui maximiseront les chances de réussite de votre projet.

Le schéma ci-dessous se veut représentatif du parcours de formation qui sera opéré pour que vous atteignez vos objectifs.

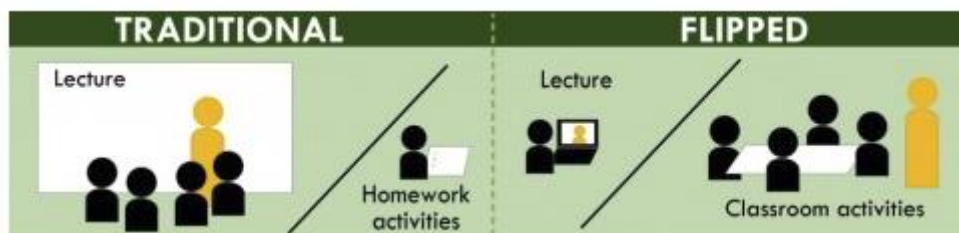


Ce concept de formation est inspiré du *business model canvas*. Un outil développé par M. Yves Pigneur, professeur à l'Université de Lausanne et M. Alex Osterwalder, doctorant. Il est aujourd'hui utilisé par les ingénieurs et entrepreneurs du monde entier pour transformer leurs projets en un business viable et rentable.

La méthodologie de la formation suit le principe du *flipped classroom*, dit de classe inversée.

L'idée est de consacrer, en amont du cours, du temps à la découverte du contenu du cours, et de profiter du temps en classe à l'évaluation de la compréhension de ce contenu puis à l'approfondissement de la thématique par des exercices basés sur la pratique de chacun des participants.

La classe devient, dans ce nouveau modèle, un lieu actif où les participants travaillent seuls ou en groupes avec plus d'autonomie, maniant les notions vues chez eux et reprises par l'enseignant en fonction des besoins de chacun



## Objectif de la formation

Cette formation axée pratique dispense des connaissances nécessaires à la réussite d'un projet ou d'un business. A la fin de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Prendre des décisions stratégiques concernant la commercialisation de votre projet/business sur la base d'analyses internes et externes
- ✓ Déterminer la plus-value offerte par votre projet/produit à votre marché cible
- ✓ Communiquer votre projet/produit de manière efficace auprès de votre public cible
- ✓ Amener votre produit jusqu'à vos consommateurs intelligemment
- ✓ Evaluer la rentabilité de votre projet/business

## Travailler tout en se formant

La plus-value de cette formation s'articule autour du développement de votre projet / produit / business tout en intégrant de nouvelles connaissances pratiques.

### Prérequis

Sont admis dans la formation les personnes ayant un projet concret. Ce peut être :

- ✓ Développer son business
- ✓ Commercialiser un nouveau produit
- ✓ Mettre en place un nouveau service

Mais également :

- ✓ Diversifier ses activités et identifier de nouvelles sources de profits.

## Les mentors

Les mentors sont tous des spécialistes et praticiens de la matière enseignée. Ils vous guideront au travers des obstacles et mettront en lumière les solutions les plus adaptées à la réussite de vos projets.

## 7 modules de formation

### 1. Module 0 : Introduction (½ journée)

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il est important de poser les bases pour créer une atmosphère de travail convivial et propice au développement de projets.

Ce premier module a pour objectif de :

- ✓ Faire connaissance avec les autres participants
- ✓ Expliquer le déroulement de la formation
- ✓ Comprendre le fonctionnement de la plateforme
- ✓ Définir précisément les attentes de chacun
- ✓ Instaurer des règles (confidentialité, proactivité, respect, etc.)

### 2. Module 1 : Analyse

Pour bien comprendre la problématique et les enjeux auxquels une entreprise fait face, il est indispensable de prendre du recul et de se poser les bonnes questions afin de définir les axes de développement et de réussite de manière rationnelle et réfléchie.

Dans ce module, vous travaillerez sur :

- ✓ L'analyse de votre marché et de votre environnement
- ✓ L'identification de vos sources de données et d'informations internes et externes
- ✓ L'organisation et l'exploitation de bases de données
- ✓ La transformation des informations en actions concrètes

### 3. Module 2 : Stratégie

Suite à votre analyse, il vous faudra réfléchir sur la stratégie à mettre en place pour développer et commercialiser votre projet/produit/service.

Ce module vous permettra de :

- ✓ Définir votre positionnement d'offre et d'image
- ✓ Identifier les stratégies possibles

- ✓ Fixer vos objectifs
- ✓ Déterminer vos besoins en ressources (financières, matérielles, etc.)

#### **4. Module 3 : Valeur ajoutée**

Pour compléter votre réflexion stratégique, il est vital de connaître la plus-value de votre projet, ce que vous allez offrir à vos consommateurs et qui vous différenciera de vos concurrents. Si vous n'apportez aucune plus-value avec votre produit/service/projet du point de vue du client, vous donnerez un coup d'épée dans l'eau et vos efforts ne seront pas récompensés.

Ce module aura pour objectif de :

- ✓ Développer les composantes et facteurs de réussite de votre produit
- ✓ Mettre en lumière les bénéfices apportés par votre produit à votre client
- ✓ Créer un avantage compétitif par rapport à vos concurrents

#### **5. Module 4 : Distribution / Vente**

Une fois votre produit/projet clairement identifié et défini, vous devez réfléchir à la meilleure manière de le mettre à disposition de vos clients. Le choix des circuits et des canaux reste un facteur clé de réussite ou d'échec. Si la logistique n'est pas bonne et les forces de vente inefficaces, votre produit/projet ne pourra pas connaître le succès qu'il mérite.

Ce module se base sur le développement des compétences suivantes :

- ✓ Elaboration d'une stratégie de distribution efficace
- ✓ Choix judicieux des circuits et des canaux
- ✓ Organisation maîtrisée de la distribution physique (logistique)
- ✓ Connaissance des différentes formes de ventes
- ✓ Planification et organisation des ventes
- ✓ Mises en place d'un service client

## 6. Module 5 : Communication

Comme disait Stuart H. Britt, célèbre historien et activiste américain :  
« *Pour une entreprise, ne pas réaliser de publicité c'est comme faire de l'œil à une fille dans le noir. Vous savez ce que vous faites, mais personne d'autre ne le sait.* »

La communication est essentielle mais doit aussi être pertinente. Avec la multitude de produits et services existant sur le marché, vous devez être capable de communiquer votre produit auprès de votre public cible au bon moment, au bon endroit et au bon prix afin de maximiser votre retour sur investissement (ROI).

A la fin de ce module, vous serez capable de :

- ✓ Définir votre stratégie de communication en fonction de votre public cible
- ✓ Identifier les instruments de communication les plus appropriés en fonction de vos objectifs
- ✓ Assurer une couverture complète en développant votre présence digitale.

## 7. Module 6 : Rentabilité

Pour qu'un produit/business soit viable, il faut qu'il soit rentable. Les investissements que vous allez engager doivent vous apporter le retour escompté pour que votre entreprise soit pérenne et qu'elle puisse se développer conformément à vos attentes.

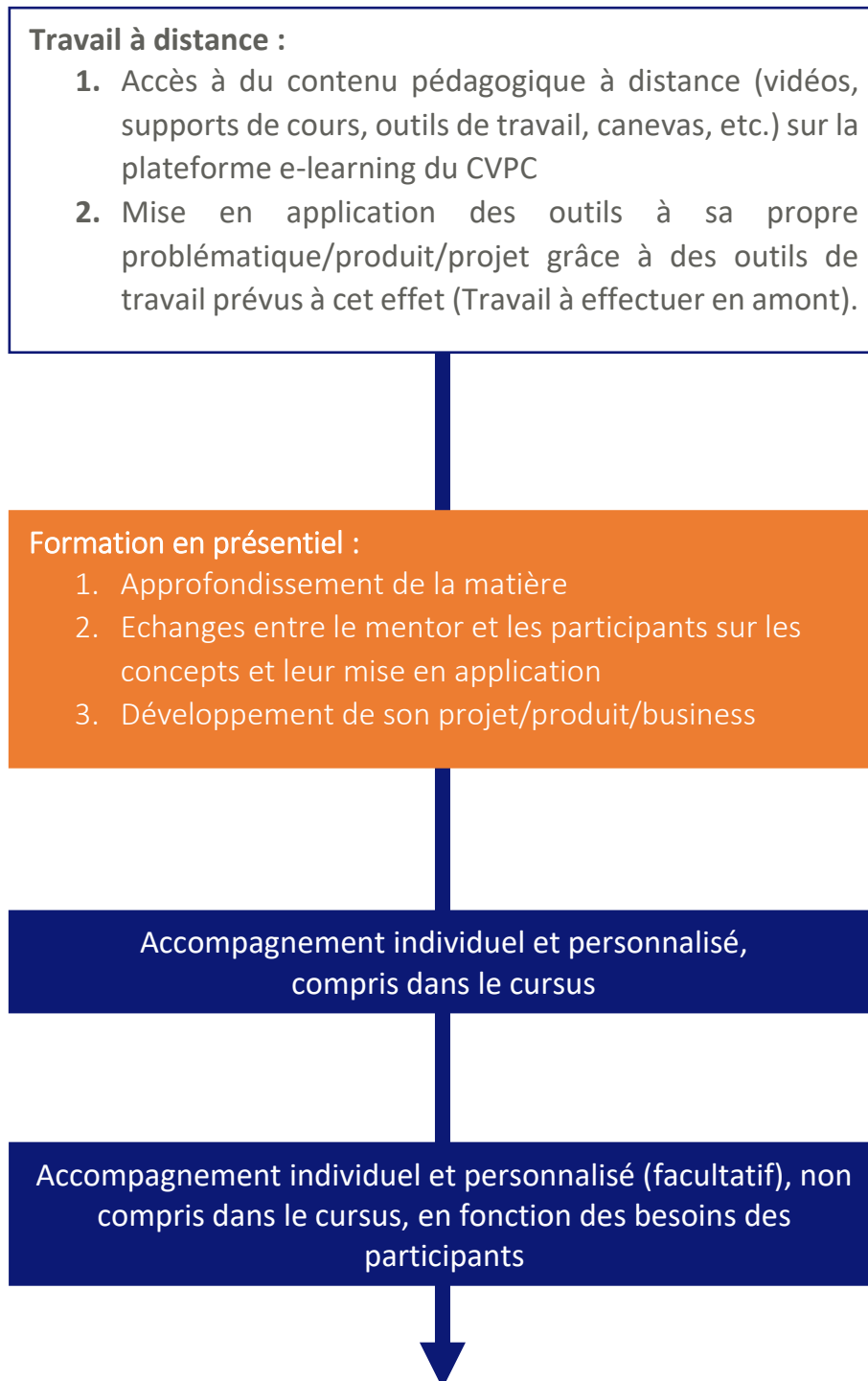
Ce dernier module traitera des points suivants :

- ✓ Identification des coûts
- ✓ Détermination de la méthode de coût optimal pour juger de la rentabilité d'un produit/projet
- ✓ Analyse du seuil de rentabilité
- ✓ Impact des différentes stratégies de prix



## Format en 3 étapes

### Pour chaque module



## Programme

N°	Nom du module	Nombres de périodes		
		En présentiel	En individuel	
0	Introduction	4	0	
1	Analyse	8	1	
2	Stratégie	8	1	
3	Valeur ajoutée	8	1	
4	Distribution / Vente	16	2	
5	Communication	16	2	
6	Rentabilité	8	1	
<b>Prix</b>	<b>L'ensemble des Modules</b>	<b>68 périodes de 45 minutes</b>	<b>8 sessions de 1 heure</b>	<b>CHF 6'500.-</b>

\*sous réserve de modifications

Le nombre de périodes prévu pour le travail à domicile en amont de la formation n'est pas défini car il varie en fonction des connaissances initiales du candidat ainsi que de la complexité de son projet / produit / problématique. En moyenne, il faut compter une heure de travail à distance pour une heure de présentiel. Il faut cependant bien garder à l'esprit que le temps consacré au travail en amont permet au participant de se former tout en avançant dans la réalisation de son projet / produit.

Les possibilités de paiement de la formation sont multiples. Si le candidat(e) le souhaite, il peut contacter la direction du CVPC pour discuter des diverses possibilités de paiement et trouver un arrangement.

## Structure générale

<b>Fréquence :</b>	Deux sessions sont proposées : <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Les mercredis en journée</li><li>✓ Les vendredis en fin de journée et les samedis matin</li></ul>
<b>Horaires :</b>	Cours en présentiel <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Les mercredis : 8h30-12h00 &amp; 13h30-17h00</li><li>✓ Les vendredis : 15h30-19h00</li></ul> Les samedis : 8h30-12h00 Accompagnement individuel : <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Sur rendez-vous, en fonction des disponibilités du candidat et du mentor.</li></ul>
<b>Mentors :</b>	Experts en la matière et formateurs certifiés, ils vous accompagneront dans la réussite de vos projets.
<b>Lieux :</b>	Les cours sont organisés à Sion, Lausanne ou directement en entreprise.
<b>Nombre de participants :</b>	Une session comprend 6 participants. L'objectif est de susciter l'interactivité tout en garantissant un haut niveau de qualité de formation et d'accompagnement
<b>Public cible</b>	Entrepreneurs, directeurs de PME, chefs de projet, responsables de développement (produit, business ou autre), responsables marketing et/ou vente, etc.

Ceci n'est pas un cours. C'est :

*Un concept novateur*  
*Une méthode de classe inversée*  
*Des accompagnements individuels*  
*Un vivier d'ambitieux*

« Vous ne serez plus jamais seul. »