

# REALISER SON ETUDE DE MARCHÉ

**Vous souhaitez créer votre activité libérale ?**

**Elaborez la première étape de votre projet en réalisant votre étude de marché**

■ **Thème de la formation :**

Formation ante-crédation

■ **Objectifs de la formation :**

Permettre au créateur de réaliser son étude de marché

■ **Prérequis :**

Avoir un projet de création d'entreprise relevant du secteur des Professions Libérales (ou libéraux ayant moins d'un an d'installation) et avoir participé au préalable à la Journée pour Entreprendre en Libéral, dispensée par l'ORIFF-PL LR ;

Avoir relu ses supports et notes suite à la Journée pour Entreprendre en Libéral.

■ **Durée, horaires et lieux :**

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

■ **Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :**

Suivi et évaluation : Méthode active et participative

Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

■ **Public :**

Pour les libéraux en phase de création ou ayant moins d'un an d'installation.

■ Contenu de la formation :

Matin (9h – 12h30)

I- LES CLES DU MARKETING MIX

Adéquation projet / profil

a) PRODUCT : Quelle est mon offre de services ?

La déclinaison de l'offre de service

L'étude de ma clientèle / patientèle

L'étude des concurrents

Le rôle de mes prescripteurs

b) PRICE : Comment définir mon prix ? mes tarifs ?

Mon positionnement sur le marché

La valorisation de mes honoraires

c) PLACE : Comment vendre ma prestation ?

Connaître le lieu d'implantation et les aidés associés

Les techniques de prospection commerciale pour conduire un entretien et le conclure

d) PROMOTION : Comment me faire connaître ?

Le référencement web

Les réseaux physiques

Les réseaux sociaux

Cas pratiques :

1. Analyse SWOT
2. Connaître sa cible

## II. DEFINIR SON PLAN D' ACTIONS

### a) Recueillir des informations

Comment rechercher l'information ?

Sources officielles

### b) Recueillir des données

Comment élaborer un questionnaire ?

Les profils

Les typologies de questions

Analyser les réponses

### c) Mon offre va définir mon budget prévisionnel

Adéquation de mon offre avec mon budget

Cas pratique :

- Démonstration d'un questionnaire sur Google Forms

## ■ Modalités d'évaluation :

Cas pratiques

## ■ Intervenant :

Maëlle Schaller, directrice de l'ORIFF-PL LR

### RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

ORIFF-PL LR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : [formation@oriffplr.com](mailto:formation@oriffplr.com)



@oriffplr

