

PROGRAMME DE FORMATION ZEN TOUCH BUSINESS

Parcours individualisé de développement commercial et stratégie digitale pour entreprise artisanale

ORGANISME DE FORMATION

ZEN TOUCH

Organisme de formation certifié Qualiopi

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro : **02973272897** auprès du Préfet de Martinique

SIRET : **88253731900015**

 Quartier Mare Poirier – 97223 Le Diamant – Martinique

 contact.zentouch@gmail.com  06 96 79 34 56

INTITULÉ DE LA FORMATION

ZEN TOUCH BUSINESS - Parcours individualisé de développement commercial et stratégie digitale pour entreprise artisanale

OBJECTIF GÉNÉRAL

Permettre au chef d'entreprise artisanale de développer durablement son activité grâce à une stratégie commerciale claire, une communication digitale efficace et une meilleure structuration de son organisation entrepreneuriale.

Cette formation vise à accompagner les entrepreneurs artisanaux dans le développement de leur visibilité, l'acquisition de nouveaux clients, l'amélioration de leur image de marque et la mise en place d'outils digitaux adaptés à leur activité.

PUBLIC VISÉ

- Chefs d'entreprise artisanale
 - Esthéticiennes
 - Professionnels de la beauté et du bien-être
 - Entrepreneurs indépendants
 - Professionnels souhaitant développer leur activité grâce aux outils digitaux
-

PRÉREQUIS

- Exercer une activité artisanale ou être en cours de création d'entreprise



- Disposer d'un accès Internet
- Posséder un smartphone ou un ordinateur
- Avoir une connaissance de base des réseaux sociaux



DURÉE ET FORMAT

Durée totale de la formation :  96 Heures

Répartition :

- **72H de formation asynchrone**
(plateforme e-learning, vidéos pédagogiques, exercices pratiques, travaux dirigés)
- **24H de formation synchrone**
(visioconférences, accompagnement individuel, suivi pédagogique)



DURÉE D'ACCOMPAGNEMENT

- Parcours principal : 4 mois
- Suivi post-formation : 6 mois



MODALITÉS DE FORMATION

Formation à distance en blended learning comprenant :

-  Plateforme e-learning accessible 24H/24 et 7J/7
-  Vidéos pédagogiques
-  Exercices pratiques
-  Études de cas
-  Accompagnement individuel personnalisé
-  Visios collectives
-  Suivi pédagogique
-  Échanges WhatsApp avec le formateur
-  Corrections et retours personnalisés



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

-  Identifier son positionnement commercial
-  Définir une stratégie de développement adaptée à son activité artisanale
-  Construire une offre claire et attractive
-  Développer sa visibilité grâce aux outils digitaux
-  Utiliser Instagram et les réseaux sociaux dans un objectif professionnel



- ✓ Créer du contenu adapté à sa cible
- ✓ Structurer un système d'acquisition client
- ✓ Mettre en place une stratégie de communication cohérente
- ✓ Utiliser des outils numériques et l'intelligence artificielle pour optimiser son activité
- ✓ Organiser son activité entrepreneuriale de manière durable
- ✓ Développer son chiffre d'affaires grâce à une stratégie commerciale claire



COMPÉTENCES VISÉES

- Définir une stratégie commerciale
- Identifier son client idéal
- Structurer une offre commerciale
- Développer sa visibilité digitale
- Créer des contenus marketing
- Utiliser les réseaux sociaux comme levier de développement
- Développer son acquisition client
- Optimiser son organisation entrepreneuriale
- Utiliser des outils digitaux et l'intelligence artificielle
- Construire un plan d'action commercial durable



PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 — Positionnement stratégique & vision entrepreneuriale

 Durée : 10H

Objectifs :

- Clarifier la direction de l'entreprise
- Identifier sa clientèle cible
- Définir ses priorités stratégiques

Contenu :

- Analyse du positionnement actuel
- Étude de marché simplifiée
- Identification du client idéal
- Compréhension des besoins clients
- Définition de la proposition de valeur
- Analyse concurrentielle



- Construction d'une vision entrepreneuriale durable

Exercices pratiques :

- Création du persona client
 - Analyse du marché local
 - Définition du positionnement stratégique
-

MODULE 2 — Construire une offre claire et attractive

 Durée : 10H

Objectifs :

- Structurer ses prestations
- Construire une offre commerciale cohérente

Contenu :

- Structuration des prestations
- Création d'offres lisibles
- Valorisation des bénéfices clients
- Définition des tarifs
- Création d'une expérience client cohérente
- Positionnement premium

Exercices pratiques :

- Construction d'une offre commerciale
 - Création d'un argumentaire de vente
-

MODULE 3 — Développer sa visibilité digitale

 Durée : 14H

Objectifs :

- Développer sa présence en ligne
- Construire une image professionnelle cohérente



Contenu :

- Optimisation du profil Instagram professionnel
- Développement de la visibilité locale
- Création d'une identité visuelle
- Compréhension des algorithmes
- Stratégie de communication digitale
- Création d'une vitrine digitale professionnelle

Exercices pratiques :

- Création ou optimisation du compte Instagram
 - Mise en place des éléments visuels
-

MODULE 4 — Création de contenu & stratégie marketing

 Durée : 14H

Objectifs :

- Créer des contenus adaptés à sa cible
- Attirer naturellement des prospects

Contenu :

- Types de contenus efficaces
- Réels, stories, publications
- Création de contenu avec Canva
- Utilisation de l'intelligence artificielle
- Stratégie éditoriale
- Planification du contenu

Exercices pratiques :

- Création de contenus
 - Élaboration d'un calendrier éditorial
-

MODULE 5 — Acquisition client & développement commercial

 Durée : 14H



Objectifs :

- Développer sa clientèle
- Structurer un système d'acquisition client

Contenu :

- Construction du parcours client
- Développement du bouche-à-oreille
- Stratégie de fidélisation
- Techniques de vente
- Développement local et digital
- Stratégie d'acquisition

Exercices pratiques :

- Élaboration d'un plan d'action commercial
 - Mise en place d'actions de visibilité
-

MODULE 6 — Productivité entrepreneuriale & outils digitaux

 Durée : 10H

Objectifs :

- Optimiser son organisation
- Gagner en efficacité

Contenu :

- Gestion du temps
- Organisation entrepreneuriale
- Outils digitaux utiles à l'entrepreneur
- Introduction à l'intelligence artificielle
- Automatisation simple
- Gestion de la charge mentale entrepreneuriale

Exercices pratiques :

- Création d'un planning stratégique
 - Mise en place d'outils d'organisation
-

MODULE 7 — Plan de développement & suivi post-formation

 Durée : 14H

Objectifs :

- Consolider les acquis
- Mettre en place une stratégie durable

Contenu :

- Construction d'un plan d'action sur 6 mois
- Ajustement de la stratégie
- Analyse des résultats
- Accompagnement à la mise en œuvre
- Suivi personnalisé
- Optimisation continue

Exercices pratiques :

- Élaboration du plan de développement
- Analyse des actions réalisées



MODALITÉS SYNCHRONES

Le parcours comprend :

- ✓ 7 rendez-vous individuels personnalisés de 1H30
- ✓ 1 visio collective mensuelle de 2H pendant 4 mois
- ✓ 1 rendez-vous individuel mensuel de suivi pendant 6 mois après la formation
- ✓ Accompagnement pédagogique via WhatsApp
- ✓ Corrections personnalisées



MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long du parcours grâce à :

- ✓ QCM
- ✓ Exercices pratiques
- ✓ Études de cas
- ✓ Validation des travaux réalisés
- ✓ Évaluation continue
- ✓ Entretiens pédagogiques
- ✓ Analyse du plan d'action final



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

ZEN TOUCH est en capacité d'accueillir des personnes en situation de handicap.

Pour toute demande d'aménagement ou étude des besoins spécifiques, veuillez contacter notre référente handicap :

Méryl Fabre

☎ 06 96 79 34 56

✉ contact.zentouch@gmail.com



FORMATRICE Méryl Fabre

Fondatrice de Zen Touch et créatrice de la méthode Kiffpreneur.

- Experte en stratégie digitale et développement d'activité
- Spécialisée dans l'accompagnement entrepreneurial
- Plus de 300 entrepreneurs accompagnés
- Expertise en marketing digital, communication, productivité et développement commercial



VALIDATION DE LA FORMATION

Une attestation de fin de formation sera remise au participant à l'issue du parcours, sous réserve de l'assiduité et de la réalisation des travaux demandés.