

Créer de la valeur : Travailler sa communication de petite entreprise du bâtiment

COMMENT A ÉTÉ PENSÉE CETTE FORMATION ?



Cette journée est idéale pour apprendre à se faire connaître et aborder le premier contact client.

POUR QUI ?

Personne de terrain qui s'est installée à son compte ou toute personne ayant une activité de gestion, qui souhaite développer sa communication par lui-même.

PRÉREQUIS D'ENTRÉE :

Etre francophone. La formation devra être suivie en intégralité, pas de dispense.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, le participant devra être capable de :

- Cibler le support par lequel il peut atteindre son client idéal
- Préparer un message qui correspond à son objectif de communication

DURÉE

7 heures sur 1 jour

Présentiel inter-entreprises

CONTENU

- 1 - Cibler sa clientèle idéale. Choisir les bons supports de communication. Logo ou pas logo ? cartes de visite
- 2 - Soigner son image en ligne : Google My Business, site internet, adresse mail, etc
- 3 - Réaliser une publicité : définir un objectif, le ton, le fond. Exemple via un atelier au choix : réseau social, mailing, publicité...
- 4 - L'importance des avis, les recueillir, les exploiter, y répondre
- 5 - L'importance de donner à voir, c'est quoi une bonne illustration ?
- 6 - Soigner ses documents commerciaux et ses outils de communication traditionnels
- 7 - Le budget à consacrer et les pièges à éviter
- 8 - Répondre au téléphone, préparer son message de répondeur, écrire son premier mail, envoyer une plaquette d'informations

MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

30% théorie - 70% pratique individualisée.

Apports théoriques en vidéo-projection, exercices pratiques, production d'outils par le stagiaire réutilisables dans son entreprise

SUIVI & VALIDATION

Evaluation de l'atteinte des objectifs :

Test en début de formation, chaque matin puis en fin de formation de type QCM

Auto-évaluation lors du questionnaire de satisfaction par le participant

Validation finale :

Certificat de réalisation

Certification partielle possible :

sans objet

Statistiques de performance :

Taux de satisfaction 2025/2026 : à venir

FORMATEUR


Marine SIMONNEAU


Conseillère reconversions, référente handicap, RRH

CÔTÉ PRATIQUE

 Aucun. Un bloc-notes et un stylo offerts.


 IF2P - 5 Avenue Gay Lussac - Bât D2 - Parc d'activités Descartes - 33370 Artigues-près-Bordeaux

 8h30-12h30 / 13h30-16h30

 1 personne pour 1 formateur (1:1)

 Déjeuners libres

 Liste d'hôtels à proximité [ici](#)

 Parking gratuit

 En situation de handicap ? Consultez notre FAQ [ici](#)

ÉQUIVALENCES, DÉBOUCHÉS, PASSERELLES

Équivalences : Néant

Débouchés : Dirigeant seul ou assistante de petite entreprise

Passerelles : Néant

Consultez notre [FOIRE AUX QUESTIONS](#) pour plus de renseignements !

TARIF :

Tarif inter : 300,00 € net/personne Tarif intra : 350,00€ avec frais de déplacement hors Bordeaux métropole

FINANCER LA FORMATION

Consultez notre page dédiée au moyens de [FINANCEMENT](#)

N° CARIF : non

CERTINFO : non

FORMACODE : 22248 gestion d'entreprise du BTP

RNCP ou RS : néant

SE RENSEIGNER, S'INSCRIRE

Dates, nombre de places en temps réel, inscription par CB ou devis gratuit en ligne (onglet "Nos Formations")

☎ 05.56.37.44.40

✉ contact@if2p-evolution.com

SUITE DE PARCOURS

Vous pouvez compléter votre parcours par nos autres modules ci-après :

FORMATIONS GESTION D'ENTREPRISE DU BÂTIMENT

