Programme de formation

Booster son business avec l'IA et le digital

Pour les dirigeants : offre, acquisition, conversion et récurrence, avec un plan d'action à 90 jours

Durée	2 jours, soit 14 heures.
Public	Dirigeants et associés de TPE et PME, créateurs d'entreprise, indépendants.
Prérequis	Diriger une entreprise ou un projet en activité, et connaître ses chiffres principaux (chiffre d'affaires, nombre de clients, panier moyen), même approximativement. Un questionnaire de positionnement, envoyé avant la formation, vérifie ces prérequis.
Effectif	1 à 8 participants par session.
Modalités	Présentiel, dans les locaux de l'entreprise (intra) ou en salle (inter), ou classe virtuelle en direct. Chaque participant travaille sur un ordinateur, sur ses propres documents.
Délai d'accès	Session programmée sous 15 jours à 1 mois après la demande, selon le calendrier du client et le délai de prise en charge par son OPCO.
Tarif	Intra-entreprise : 1 600 € HT pour 2 jours (1 à 6 personnes). Inter-entreprises : 490 € HT par personne. TVA à 20 % en sus. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise une fois l'organisme certifié Qualiopi.
Formateur	M. Ghadfa, Président du cabinet, accompagnement des TPE et PME depuis 2014 ; Driss REDOUANE pour les outils et l'automatisation.
Contact	06 63 36 54 41 · contact@amaneconseils.com

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

• diagnostiquer son entreprise : offre, clientèle, canaux d'acquisition, conversion, rentabilité ;
• reformuler son offre pour la rendre claire, différenciante et facile à acheter, avec une offre récurrente ;
• construire un parcours d'acquisition complet : site, outil gratuit ou diagnostic, séquence d'emails, appel, proposition signée et payée en ligne ;
• fixer ses prix et ses options pour augmenter le panier et la récurrence ;
• piloter avec 5 indicateurs : coût d'acquisition, taux de conversion, panier, récurrence, marge ;
• bâtir son plan d'action à 90 jours et choisir les outils d'IA pour l'exécuter sans recruter.

Contenu et déroulé

Séquence	Contenu	Méthode
Jour 1	**Offre et acquisition.** Diagnostic chiffré ; positionnement ; offre d'appel et offre récurrente ; canaux qui marchent pour une petite entreprise ; parcours de conversion de bout en bout.	Diagnostic, atelier
Jour 2	**Conversion, prix, pilotage.** Proposition commerciale signée en ligne avec règlement à la signature ; prix et options ; tableau de bord ; outils d'IA pour produire, prospecter et répondre ; plan à 90 jours ; évaluation.	Atelier, évaluation

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation active : 70 % du temps en ateliers sur les documents et les situations réelles des participants. Support remis à chacun : guide pratique et fiches mémo. Matériel : un ordinateur par participant (fourni par l'entreprise en intra), connexion internet, vidéoprojecteur ou partage d'écran.

Modalités d'évaluation

• Avant : questionnaire de positionnement (prérequis et attentes).
• Pendant : exercices pratiques corrigés à chaque séquence.
• Fin : évaluation des acquis (cas pratique et questionnaire), plan d'action personnel, questionnaire de satisfaction.
• Trois mois après : questionnaire sur la mise en pratique dans l'entreprise.
• Remise d'une attestation de fin de formation précisant les objectifs, la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des

acquis. Formation non certifiante.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Merci de nous prévenir avant l'inscription : le déroulé, les supports et le lieu sont adaptés au besoin, avec si nécessaire l'appui des partenaires spécialisés (Agefiph, Cap emploi). Référent handicap : M. Ghadfa, 06 63 36 54 41.

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation : le taux de satisfaction et le taux de réussite à l'évaluation des acquis seront publiés après les premières sessions.

Programme mis à jour le 02/11/2026 · version 1.0