

## Structurer et développer son agence de service numérique

 Classe à distance

 1 jour de formation (7 heures)



### 1. Objectifs pédagogiques

- Comprendre les leviers stratégiques pour structurer et faire croître une agence de services numériques.
- Définir et construire une offre claire et cohérente adaptée au marché BtoB.
- Savoir établir un modèle économique durable et rentable.
- Développer une stratégie de fidélisation client et de croissance à long terme.
- Appliquer les outils et méthodes opérationnelles à travers des ateliers pratiques.

### 2. Public cible et prérequis

#### Public cible :

- Dirigeants d'agences digitales, freelances, chefs de projet ou responsables marketing souhaitant structurer leur activité.

#### Prérequis :

- Connaissance de base du fonctionnement d'une entreprise de services ou d'une activité indépendante.

### 3. Perspectives professionnelles

Cette formation permet aux participants de poser les fondations d'une croissance durable pour leur agence. Ils seront capables de formaliser une offre claire, d'améliorer leur rentabilité, d'optimiser leur modèle tarifaire et de fidéliser leur clientèle grâce à une stratégie structurée et performante.

## 4. Durée

1 jour de formation (7 heures)

## 5. Modalités de formation

La formation se déroulera en distanciel. Les sessions seront animées en ligne via une plateforme de visioconférence, avec des supports de cours et des exercices pratiques accessibles à tout moment.

## 6. Compétences visées

À l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- Construire une offre BtoB claire et lisible.
- Élaborer un modèle économique basé sur le Business Model Canvas.
- Choisir et adapter un modèle de tarification cohérent (forfait, abonnement, performance...).
- Mettre en place une stratégie de fidélisation durable et mesurable.
- Développer la visibilité et la croissance de leur agence sur le long terme.

## 7. Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés théoriques illustrés d'exemples concrets.
- Études de cas réels d'agences numériques.
- Exercices pratiques : Mises en situation et ateliers interactifs pour appliquer les concepts abordés.
- Évaluation des acquis : Un quiz est proposé durant la formation pour mesurer l'assimilation des acquis.

## 8. Modalités et délais d'accès

### Modalités d'inscription :

- Entretien téléphonique préalable pour évaluer les besoins et le profil des candidats.
- Les candidatures sont ouvertes tout au long de l'année.

### Délai d'accès :

- Une confirmation d'inscription et les modalités de participation seront communiquées

dans un délai raisonnable après l'entretien.

## 9. Tarifs

Le tarif de cette formation en intra-entreprise est de 900€ HT pour une durée de 7 heures dispensées sur une journée. Ce tarif inclut l'accès à des outils pédagogiques en ligne, des supports de formation personnalisés, des ateliers pratiques permettant une mise en application directe des concepts abordés et des évaluations pour garantir la bonne assimilation des enseignements.

\*TVA non applicable de l'article 261.4.4 CGI.

## 10. Contenu de la formation

### Session 1 : Structurer son offre et son modèle économique (3h30)

- Comprendre les fondamentaux du BtoB et le mix marketing (les 4P).
- Structurer une offre cohérente et lisible (produits, services, gammes).
- Choisir un modèle tarifaire adapté (forfait, TJM, abonnement, performance).
- Construire son Business Model Canvas : proposition de valeur, segments clients, canaux et revenus.

### Session 2 : Développer et pérenniser son entreprise (3h30)

- Mettre en place une stratégie de fidélisation client (rentabilité, accompagnement, satisfaction).
- Créer des offres complémentaires à long terme (maintenance, formation, services annexes).
- Anticiper les évolutions du marché et adapter son positionnement.
- Mesurer la satisfaction client et piloter la performance.

## 11. Modalités d'évaluation

### Évaluation formative :

- Exercices pratiques et mises en situation à la fin de chaque chapitre.
- Retours et échanges pour mesurer l'assimilation des acquis.

### Évaluation sommative :

- QCM lors de la dernière session pour valider l'ensemble des compétences acquises.

# Moyens matériels

## Plateforme numérique dédiée :

- La formation se déroule sur une plateforme de visioconférence, avec des outils interactifs permettant de favoriser l'échange et l'interaction pendant les sessions.

## Supports pédagogiques :

- Les supports pédagogiques sont fournis à chaque participant pour permettre aux apprenants de revenir sur les contenus abordés au cours de la formation.

## 12. Modalités d'assistance technique

Afin de garantir une expérience d'apprentissage optimale, un support technique est disponible pour résoudre toute difficulté rencontrée lors de la connexion à la formation ou de l'utilisation de la plateforme de vidéoconférence. En cas de problème de connexion ou de difficulté technique, le formateur pourra être contacté par mail, SMS ou WhatsApp. Cette assistance permettra de résoudre rapidement toute difficulté liée à l'accès aux sessions ou à l'utilisation des outils en ligne, assurant ainsi la continuité de la formation.

## 13. Modalités d'assistance pédagogique

Un accompagnement pédagogique est également mis en place pour répondre aux questions relatives au contenu de la formation. En cas de besoin d'éclaircissements ou de précisions sur les concepts abordés, le formateur sera disponible par mail, SMS ou WhatsApp. Ce dispositif vise à garantir un suivi personnalisé et à s'assurer que les enseignements sont bien compris et intégrés dans le cadre professionnel des apprenants.