



# Ateliers Avec Jimini pour incubateurs, couveuses & pépinières

## Avec Jimini en quelques mots

Avec Jimini s'adresse aux entrepreneurs—indépendants et équipes d'associés—pour les accompagner à faire grandir leur projet vers plus de sens et d'ambition.

Nous les aidons à mettre en place un développement commercial durable. Cela passe par un joyeux mélange :

- d'analyse stratégique
- de mise en actions créatives
- d'expérimentations de terrain

Les ateliers proposés reflètent cet état d'esprit.

Auriane Marsan, formatrice et fondatrice d'Avec Jimini, s'appuie sur :

- +50 outils marketing/commercial "made by Avec Jimini",
- une méthodologie éprouvée par 7 années d'accompagnement et formation auprès de +200 entrepreneurs
- une forte exigence dans le métier de formatrice, orienté mise en action dans un mélange de douceur et de fermeté,

La raison d'être d'Avec Jimini : vivre et embarquer vers un entrepreneuriat enjoué, ambitieux et engagé, acteur de l'économie apaisée de demain.

Avec Jimini fait partie de la coopérative d'entrepreneurs 3BIS, organisme de formation certifié Qualiopi. Nous mutualisons les services de la SCOP avec +60 entrepreneurs isérois et participons à une gouvernance démocratique en tant qu'associés 3BIS.

Vous trouverez ci-dessous les ateliers commerciaux proposés aux structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat :



## Atelier 1 - Fixer ses tarifs – 1 atelier de 3h

### La thématique

Quelle que soit votre activité, fixer les tarifs de son service, son produit, sa prestation est toujours un sujet épineux pour les entrepreneurs ! Tout est une question d'équilibre entre vos besoins, la valeur de votre service, la capacité financière de vos clients et ce qui se pratique sur le marché.

**L'objectif** de cet atelier est de vous outiller pour construire votre grille tarifaire : les 4 critères à prendre en compte pour fixer ses tarifs de manière adaptée et cohérente entre vos besoins et la réalité de vos clients, les bonnes pratiques tarifaires en relation commerciale, la méthodologie pour construire sa grille tarifaire.

**Vous repartez avec** tous les éléments pour construire votre grille tarifaire.

## Atelier 2 – Tunnel de vente et CRM : les outils du commercial entrepreneur

### La thématique

Un commercial efficace est rigoureux, organisé et outillé. Nous partageons ici deux outils clés pour faire son suivi commercial : le tunnel de vente, et l'outil CRM (Customer Relationship Management). Chaque participant aura l'occasion d'adapter ces outils à son projet et son mode d'organisation.

**L'objectif** de cet atelier est de vous outiller pour un développement commercial plus organisé et efficace.

**Vous repartez avec** votre tunnel de vente personnalisé et le choix d'un outil CRM approprié.

## Atelier 3 - Créer et mobiliser son réseau : logique, outil et bonnes pratiques – 3h

### La thématique

Le réseau est un outil indispensable pour le développement d'un projet entrepreneurial. Il vous permet de vous entourer, de partager vos problématiques, de générer des idées, de rencontrer des potentiels partenaires. C'est souvent par le réseau que l'on trouve ses premiers clients ! Encore faut-il savoir l'agrandir, le faire vivre, et l'entretenir.



**L'objectif** de cet atelier est de vous faire prendre conscience de votre réseau à travers un travail de cartographie, de comprendre les logiques de la démarche réseau et surtout de vous donner des outils concrets pour savoir comment le mobiliser dès maintenant !

**Vous repartez de l'atelier avec** des actions concrètes à réaliser pour faire vivre votre réseau et/ou une demande précise à envoyer à votre réseau en fonction de votre besoin

## Atelier 4 – Boost commercial : créer mon plan d'action pour du commercial dans le plaisir – 3h

### La thématique

Il n'y a pas une seule et unique manière de faire du commercial : déconstruisons les mythes autour du commercial ! Ensuite, nous vous aidons à fixer vos objectifs commerciaux et identifier quelles actions commerciales sont les plus pertinentes par rapport à vos clients... et à votre personnalité d'entrepreneur.

**L'objectif** de cet atelier est de vous amener à définir des actions commerciales qui ont réellement du sens pour vous, ainsi nous vous aidons à tenir à vos objectifs dans la durée.

**Vous repartez** avec des objectifs et un plan d'action à 3 mois.

## Atelier 5 – Utiliser la démarche de test pour développer son activité – 3h

### La thématique

L'entrepreneur, par définition, navigue en permanence dans l'incertitude. Il n'a pas toujours les informations pour prendre des décisions « certaines », les idées fusent, les plans changent souvent et pourtant il doit être l'action pour avancer. Pour répondre à ces enjeux, nous avons outil que nous utilisons beaucoup et qui est très adapté à la posture entrepreneuriale : structurer une démarche de test

**L'objectif** de comprendre l'intérêt d'être dans une logique de test lorsqu'on développe un projet entrepreneurial et de visualiser en quoi cela est une vraie aide au quotidien. Ensuite l'objectif est de formaliser un test concret pour son activité de manière très pratique !

**Vous repartez de l'atelier avec** un test formalisé pour guider vos actions sur les mois à venir



## Méthodes pédagogiques

Partage d'éléments méthodologiques

Partage d'outils de terrain, directement applicables au projet

Échanges de bonnes pratiques en petit groupe avec l'usage de Miro

## Formats et tarifs

### Option 1

- ▀ Atelier de 3h en visio, avec support Miro et envoi d'un PDF aux participants en fin d'atelier
- 👉 10 à 20 participants
- 👉 en co-animation avec Séverine Imbert (formatrice commerciale, ex responsable commercial grand compte, partenaire de Avec Jimini)
- ✓ Tarif de l'atelier : 900€ HT

### Option 2

- ▀ Atelier de 3h en présentiel, avec support papier et paper-board
- 👉 6 à 12 participants
- 👉 animé par Auriane Marsan
- ✓ Tarif de l'atelier : 475€ HT (n'inclut pas la location de salle ou les frais de déplacement)

## Modalités

Avec Jimini fait partie de la Coopérative d'Activités et d'Entrepreneurs 3BIS. Les ateliers sont assujettis à 20% de TVA.

Je facture en fin de mois l'ensemble des prestations effectuées dans le mois, paiement à 14 jours.