

CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 5 : Trouver ses premiers clients quand on démarre

DURÉE

7 h — 1 jour

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures. Module 5 du parcours Création d'entreprise (10 modules d'une journée), suivable seul ou dans le parcours complet.

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Cinquième module du parcours Création d'entreprise, suivable seul. Un créateur n'a ni budget publicitaire, ni notoriété, ni fichier clients : les recettes des entreprises installées ne lui servent à rien. Cette journée construit donc un plan d'acquisition calibré pour le démarrage — peu de canaux, beaucoup de contacts directs, et un objectif de premiers clients à quatre-vingt-dix jours.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : constituer une liste nominative de contacts correspondant à sa clientèle visée ; solliciter son réseau pour obtenir des mises en relation ; mettre en place les dispositifs de visibilité locale pertinents pour son activité ; établir une présence en ligne minimale opérationnelle ; conduire une prospection directe dans le respect du cadre légal de la sollicitation ; tester un premier budget publicitaire avec un critère d'arrêt ; piloter un plan d'acquisition à quatre-vingt-dix jours.

Prérequis

Disposer d'une offre formulée et d'un prix, même provisoires. Aucun prérequis technique. Les participants arrivent avec la description de leur clientèle visée et la liste des contacts dont ils disposent déjà.

Publics visés

Créateurs d'entreprise en phase de lancement, micro-entrepreneurs cherchant leurs premiers clients, indépendants en démarrage d'activité, repreneurs d'une petite activité locale.

Programme détaillé

1. Où sont vos clients, concrètement

Liste nominative de personnes, entreprises ou lieux où se trouve votre clientèle visée. Le passage du segment abstrait à une liste de cent contacts identifiables.

2. Activer son réseau sans le brûler

Annonce de lancement, demandes d'introduction, prescripteurs et partenaires complémentaires. Formulations qui obtiennent une mise en relation plutôt qu'un encouragement.

3. Visibilité locale

Fiche d'établissement, annuaires professionnels, presse locale, réseaux d'entrepreneurs, marchés et salons de proximité. Ce qui rapporte réellement à l'échelle d'un territoire.

4. Présence en ligne minimale

Une page qui explique l'offre et permet de vous contacter, un profil professionnel à jour, la preuve que vous existez. Ce qui est indispensable au démarrage et ce qui peut attendre six mois.

5. Prospection directe

Liste, séquence de contact, message d'approche, relances. Entraînement au premier appel et au premier message écrit. Cadre légal de la sollicitation professionnelle.

6. Premier budget publicitaire

Ce qu'on peut tester avec une somme modeste, sur quel canal, avec quel critère d'arrêt. Éviter de dépenser sans mesure.

7. Organiser ses quatre-vingt-dix premiers jours

Objectif de contacts hebdomadaire, tableau de suivi, rituel de prospection. Construction de votre plan d'action à trois mois.

Livrable de fin de session

Une liste de cent contacts identifiés, vos messages d'approche rédigés, votre plan d'acquisition à quatre-vingt-dix jours et son tableau de suivi.

Moyens et méthodes pédagogiques

Construction en séance de la liste de contacts et des messages d'approche du participant. Entraînement au premier appel en jeux de rôle, avec débriefing collectif. Un poste par personne. Aucun envoi réel de sollicitation n'est effectué pendant la session sans validation du participant. Tableau de suivi de prospection remis au format éditable. Groupe limité à 8 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur l'état du réseau et les démarches d'acquisition déjà entreprises. Évaluation intermédiaire de la liste de contacts, sur sa précision et son adéquation à la clientèle visée. En fin de journée, simulation d'un premier contact téléphonique et présentation du plan à quatre-vingt-dix jours, évaluées selon une grille critériée portant sur la qualité de l'approche, le respect du cadre légal et le réalisme des objectifs hebdomadaires fixés.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/trouver-premiers-clients-demarrage/>