FORMATION EN LIGNE · 12 SEMAINES

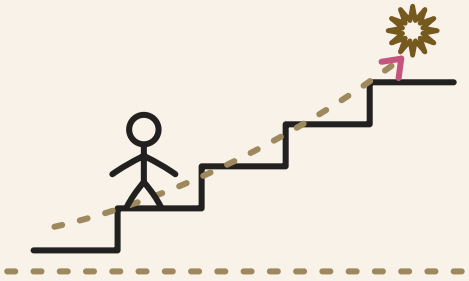
PLAQUETTE DE FORMATION

Le Protocole Businessology

Dans 12 semaines, vous saurez exactement quoi construire, pour qui, et comment le vendre.

Passez de ***« Avec quoi je pars ? »*** à ***« Voilà comment j'optimise mes ventes. »*** en 12 étapes simples, avec une méthode guidée et des outils professionnels qui vous mâchent le travail. Même sans idée de départ. Sans quitter votre emploi.

12 étapes guidées, une par semaine	**25+** outils professionnels fournis	**1** séance collective en direct chaque semaine	**12** mois d'accès pour avancer à votre rythme



1990 €

ACCÈS DÈS L'INSCRIPTION · PAIEMENT SÉCURISÉ

Douze étapes guidées · Des outils qui simplifient tout · Avancez chaque semaine · Sans lâcher votre situation · Même sans idée de départ

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Pour celles et ceux qui veulent se lancer sans tout miser

Le public



- **Vous êtes en poste** et vous voulez construire votre projet sans quitter votre emploi ni mettre votre situation en jeu.
- **Vous n'avez pas d'idée**, vous en avez trop, ou vous en avez une qui tourne en boucle depuis des mois : le Protocole part de vos ressources, pas d'une idée préfabriquée.
- **Tout type de projet :** produit physique, service, logiciel ou activité en ligne, en B2B comme en B2C.

Les prérequis



- **Aucun diplôme ni expérience exigés.** Votre idée, si elle existe, devient simplement l'hypothèse à vérifier.
- **Un ordinateur et une connexion internet**, pour accéder aux vidéos, aux outils et aux séances en direct.
- **Quelques heures par semaine.** Le rythme recommandé est d'une étape par semaine, et les 12 mois d'accès vous laissent ralentir si votre emploi du temps l'exige.

OBJECTIFS · À LA FIN DE LA FORMATION



Ce que vous saurez faire

- Cartographier vos ressources et fixer ce que vous pouvez investir sans vous mettre en danger
- Identifier et qualifier des problèmes qui méritent qu'une entreprise soit créée pour les résoudre
- Choisir la solution que vous êtes le mieux placé pour construire
- Segmenter votre marché et choisir votre premier segment, chiffres à l'appui
- Construire un persona documenté à partir de vrais entretiens
- Concevoir un préprototype et son cahier des charges préliminaire
- Formuler une proposition de valeur qui vous différencie
- Structurer une offre, fixer un prix et tracer votre parcours de vente
- Assembler votre modèle économique et ordonner vos prochaines priorités

COMMENT ÇA SE PASSE

Une étape par semaine, un rythme simple

1 · LE SYSTÈME

Visionnez le module



Un module vidéo vous apporte les informations et la méthodologie.

2 · LA PRISE EN MAIN

Téléchargez les outils



Vous utilisez les outils fournis et commencez à noter vos questions si nécessaire.

3 · LA PRATIQUE

À vous de jouer !



Vous avancez sur votre projet grâce aux infos et aux outils de la semaine.

4 · LE POINT

Posez vos questions



Au cours d'une séance en direct, vous posez vos questions et présentez vos cas spécifiques.

Formation 100 % en ligne, à distance : modules vidéo, outils téléchargeables, séance collective en direct chaque semaine (et/ou replay), assistance par email. Chaque étape aboutit à une production concrète et vérifiable : vous savez toujours ce qui est validé, ce qu'il reste à vérifier et quelle décision vient ensuite.

LE PROGRAMME

Les 12 étapes de l'entrepreneur



I Explorer

Ne cherchez plus l'idée parfaite. Trouvez le domaine dans lequel vous êtes capable de construire.

S001	**Ressources** *Avec quoi puis-je entreprendre sans me mettre en danger ?*	VOUS CONSTRUISEZ La carte de vos ressources et de ce que vous pouvez investir
S002	**Problème** *Quel problème mérite qu'une entreprise soit créée pour le résoudre ?*	VOUS CONSTRUISEZ 5 à 10 problèmes qualifiés et comparables
S003	**Idée** *Quelle solution suis-je le mieux placé pour construire ?*	VOUS CONSTRUISEZ Une à trois pistes cohérentes avec vos moyens

II Choisir

Passez d'un marché immense et abstrait à un premier groupe de clients que vous pouvez comprendre, atteindre et servir.

S004	**Segmentation** *À quels marchés ma solution peut-elle réellement s'adresser ?*	VOUS CONSTRUISEZ Une segmentation exploitable de votre marché
S005	**Profilage** *Qui vit ce problème, et comment cette personne le comprend-elle ?*	VOUS CONSTRUISEZ Des profils documentés et un persona prioritaire
S006	**Sélection** *Quel segment dois-je conquérir en premier ?*	VOUS CONSTRUISEZ Un premier marché choisi, chiffré et argumenté

III Concevoir

Rendez la solution testable, définissez sa valeur et confrontez-la aux personnes qui devront décider de l'acheter.

S007	**Produit** *À quoi ressemble la version la plus simple qui fonctionne ?*	VOUS CONSTRUISEZ Un préprototype et un cahier des charges préliminaire
S008	**Valeur** *Pourquoi un client me choisirait-il plutôt qu'un autre ?*	VOUS CONSTRUISEZ Votre proposition de valeur et vos forces fondamentales
S009	**Client** *Que doit-il se passer pour que le client achète, utilise et reste ?*	VOUS CONSTRUISEZ Vos hypothèses confrontées à de vrais prospects

IV Commercialiser

Transformez la solution en offre achetable, tracez son parcours de vente et reliez le tout dans un système cohérent.

S010	**Offre** *Quelle offre et quel prix rendent l'échange désirable et rentable ?*	VOUS CONSTRUISEZ Une offre structurée et une stratégie de prix
S011	**Vente** *Comment attirer, convaincre et convertir mes premiers clients ?*	VOUS CONSTRUISEZ Votre plan marketing et votre parcours de vente
S012	**Vision** *Comment faire fonctionner l'entreprise comme un système ?*	VOUS CONSTRUISEZ Votre modèle économique et vos prochaines priorités

FOURNIS AVEC LA FORMATION

Une boîte à outils professionnelle qui vous mâche le travail

Les entreprises performantes basent leurs décisions sur des chiffres, des recherches et des analyses. Le Protocole vous fournit les mêmes outils, prêts à l'emploi. Il y en a plus de vingt-cinq, en voici quelques-uns :

- Inventaire de ressources
- Perte acceptable
- Filtre RUD / VIF / PRé
- Diagramme d'Ishikawa
- Segmentation a priori
- Questionnaire d'entretien
- Persona
- TAM / SAM / SOM
- Carte d'impact PESTEL
- Plan MVP
- Cahier des charges préliminaire
- Matrice SWOT
- Proposition de valeur quantifiée
- Unité de prise de décision
- Van Westendorp
- Coût de revient & seuil de rentabilité
- Marketing Mix
- Parcours client
- Business Model Canvas

Business Model Masterbook · un guide de 236 pages consacré à 50 business models

Liste non exhaustive : chaque protocole embarque ses propres outils, et ils restent à vous après la formation.

Suivi et évaluation



Pas d'examen théorique : chaque protocole aboutit à une production concrète et vérifiable (une carte de ressources, un problème qualifié, un marché chiffré, un persona documenté, un préprototype, une proposition de valeur, un prix, un parcours de vente). La séance collective hebdomadaire sert à faire le point, présenter un blocage et prendre vos décisions.

Inscription

L'inscription se fait en ligne, l'accès au programme est ouvert immédiatement :

businessology.fr/protocole/

Une question avant de commencer, ou une situation de handicap qui demande un aménagement ? Écrivez-nous, on regarde ça ensemble :

hello@businessology.fr

Pas encore prêt ? Commencez par **le Déclic**, notre mini-formation gratuite par email : 5 jours, 15 minutes par jour, sur businessology.fr/le-declic/

LE PROGRAMME COMPLET

Businessology

LE PROTOCOLE

12 ÉTAPES GUIDÉES	INCLUS
LA BOÎTE À OUTILS PRO	INCLUSE
1 SÉANCE EN DIRECT / SEMAINE	INCLUSE
12 MOIS D'ACCÈS	INCLUS
TOTAL	**1990 €**

ACCÈS DÈS L'INSCRIPTION · PAIEMENT SÉCURISÉ

*** ENTREPRENEZ L'ESPRIT TRANQUILLE ***

REF · BUSINESSOLOGY

Les résultats de nos élèves dépendent de leur situation, de leur marché et de leur exécution ; ils ne sont ni typiques, ni garantis, et Businessology ne promet aucun revenu. Nous fournissons un processus, des outils et un accompagnement.

Le Protocole Businessology est édité et commercialisé par la SARL ZIA · Siège social : 220 rue de Saint-Cyr, 69009 Lyon · SIRET 879 917 763 00028 · RCS de Lyon · Déclaration d'activité de formation n° 84691710169 enregistrée auprès du Préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Prestations de formation exonérées de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code Général des Impôts : les prix affichés sont des prix nets. Formation non éligible au CPF. Conditions générales de vente, mentions légales et politique de confidentialité : businessology.fr