

SYNTHESE : DEVELOPPER UN PROJET ENTREPRENEURIAL DIGITAL

- **2 OFFRES** : 100% distanciel ou 100% distanciel + coaching accompagnement

A La fin de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Acquérir les compétences nécessaires pour lancer son activité d'assistant virtuel
- ✓ Réaliser une étude de marché
- ✓ Monter un business plan
- ✓ Avoir une méthodologie pour réussir
- ✓ Passer à l'acte de création d'entreprise

Vous avez accès a 2 parcours de formation :

Partie 1 : CREATION ENTREPRISE

Une formation orientée vers la création ou la reprise d'entreprises. L'objectif étant la maîtrise des outils nécessaires au démarrage et à la pérennité de votre projet (forme juridique, choix comptables et fiscaux, business plan).

Partie 2 : CŒUR DE METIER

Module 1 : Le métier d'assistant virtuel

Ce premier module rend compte des multiples tâches qu'un assistant virtuel peut exécuter pour ses clients. De plus, sont passées en revue les qualités et compétences requises pour exercer ce métier, et, dans la dernière partie, il est question de bien choisir une spécialité.

Module 2 : Organiser son activité d'assistant virtuel

Ce module accompagne l'étudiant à découvrir s'il est fait pour être assistant virtuel. Les avantages et inconvénients du télétravail sont également développés, ainsi que la question de l'aménagement d'un coin bureau et de l'investissement matériel.

Module 3 : Maîtriser l'e-mail, l'outil incontournable de l'assistant virtuel pour communiquer

Ce module est consacré au bon usage du mail. Tous les conseils sont donnés à l'assistant virtuel pour communiquer efficacement par mail avec ses clients ainsi que pour assurer des tâches liées à la gestion de leur messagerie.

Module 4 : Les principales missions de l'assistant virtuel

Ce module développe dans un premier temps la nécessité du téléphone comme moyen de communication puis aborde les tâches classiques de l'AV, comme l'organisation de déplacements professionnels, la tenue des notes de frais ou encore la gestion d'agenda.

Module 5 : La gestion de clientèle et la gestion d'e-boutique

Ce module explique comment gérer la clientèle, notamment les différents types de clients insatisfaits. La seconde partie concerne la gestion d'e-boutique et cette nouvelle forme de commerce qu'est le Dropshipping.

Module 6 : Le webmarketing, la fiche-produit et l'emailing

Ce module livre des techniques pour rédiger correctement des fiches-produits performantes. Ensuite il instruit sur l'emailing et la conception de messages pour des campagnes publicitaires par mail. Enfin, un glossaire regroupe les mots du marketing employés dans le domaine de l'emailing et du webmarketing.

Module 7 : Techniques de rédaction SEO et conception de visuels

Le module 7 se concentre sur les techniques de rédaction SEO qui peuvent aider un assistant virtuel. L'utilisation des différents types de mots-clés et de techniques SEO est également abordée. La dernière partie est consacrée à deux outils de conception graphique pour réaliser des visuels.

Module 8 : Créer et mettre à jour les comptes de réseaux sociaux de clients

Ce module est entièrement consacré à un domaine d'activité très porteur pour l'assistant virtuel : les réseaux sociaux. Comment créer et mettre à jour les comptes professionnels de clients en étudiant les fonctionnalités des principaux réseaux : Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest et YouTube.

Module 9 : La relation commerciale entre l'assistant virtuel et ses clients

Ce module aborde plusieurs aspects pratiques : quels entrepreneurs démarcher et comment leur présenter l'activité ? Comment calculer les tarifs et facturer les prestations au juste prix ? Comment repérer le client idéal et éviter les clients difficiles ? Et enfin quels documents officiels utiliser ?

Module 10 : Choisir son statut d'assistant virtuel, se faire connaître professionnellement

Dans ce module, il s'agit de choisir le bon statut pour se lancer comme assistant virtuel. Ensuite, la recherche de clients et de missions est abordée. Enfin, ce module explique comment se faire connaître professionnellement et quelles méthodes employer pour tisser son réseau, en particulier sur le réseau LinkedIn.