



**Formations pour les femmes
entrepreneures Africaines**

Planification de la Mise sur le Marché



Avis de non-responsabilité!

Veillez lire attentivement l'avis de non-responsabilité suivant avant d'accéder ou d'utiliser les documents de formation fournis par Eyecity/Impact Lab pour le Bootcamp des femmes entrepreneures africaines.

- **Avis de non-responsabilité sur la propriété intellectuelle :**

Les ressources de formation fournies ici sont la propriété intellectuelle de Eyecity/Impact Lab et sont destinées exclusivement à l'usage des participants inscrits au Bootcamp pour les femmes entrepreneures africaines. Toute reproduction, distribution ou partage non autorisé de ces documents est strictement interdit et peut entraîner des poursuites judiciaires.

- **Avis de confidentialité :**

Les informations contenues dans ces documents sont confidentielles et destinées uniquement aux participants inscrits et aux utilisateurs du 50MAWSP. La divulgation ou l'utilisation non autorisée de ces informations est strictement interdite.

- **Avis de précision :**

Bien que nous nous efforcions d'être précis, les informations fournies dans ces ressources peuvent ne pas être exhaustives ou exemptes d'erreurs. Les utilisateurs sont encouragés à vérifier les informations de manière indépendante.

- **Avis de responsabilité :**

Les ressources de formation fournies par Eyecity/Impact Lab sont uniquement à des fins éducatives et ne constituent pas un conseil professionnel. Eyecity/Impact Lab ne sera pas responsable de toute perte ou dommage découlant de l'utilisation ou de la confiance accordée aux informations contenues ici. Les utilisateurs sont seuls responsables de leur utilisation de ces matériaux et doivent faire preuve de discernement.

- **Avis de non-approbation :**

La référence dans ces ressources de formation à un produit commercial spécifique, à un processus ou à un service par nom commercial, marque déposée, fabricant ou autre n'implique pas ou ne constitue pas une approbation, une recommandation ou une faveur de la part de Eyecity/Impact Lab. Toutes les opinions exprimées dans ces documents sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la politique commerciale officielle ou la position de Eyecity/Impact Lab.

Regarder la vidéo de la séance sur YouTube

CLIQUEZ [ICI](#)



The video player shows a presentation slide with a pink background and a large white circle on the right. At the top of the slide is a circular logo with a map of Africa and the text "50 MILLIONS AFRICAIN WOMEN LEAD" and "50 MILLIONS DE FEMMES AFRICAINES EN TÊTE". Below the logo, the text reads "Formations pour les femmes entrepreneures Africaines". The main title of the slide is "Planification de la mise sur le marché".

At the bottom of the slide, there are four logos: COMESA, EAC, ECOWAS, and the African Development Bank Group.

On the right side of the video player, there is a small inset window showing a woman speaking. The text next to her name reads "Bootcamp pour les Entrepreneures Africaines" and "Elodie Apremont".

The video player controls at the bottom show a progress bar at 1:56 / 1:18:14, a volume icon, and several other standard video controls.

Aperçu du cours

Description du cours :

Ce cours couvre les sujets essentiels pour le lancement et la croissance d'une entreprise, y compris la stratégie de prix, la planification de la mise sur le marché, la recherche de partenaires et l'élaboration d'un argumentaire.

Objectifs du cours :

1. Définir des stratégies de prix efficaces.
2. Développer des plans de mise sur le marché exploitables.
3. Rechercher et approcher des partenaires commerciaux.
4. Rédiger des présentations convaincantes.

Résultats de l'apprentissage :

1. Optimiser les stratégies de prix pour le chiffre d'affaires et la compétitivité.
2. Développer et exécuter des plans de mise sur le marché efficaces.
3. Établir des partenariats pour favoriser la croissance.
4. Faire des présentations convaincantes aux parties prenantes.

Contenu du cours

1. Définir votre stratégie de prix
2. Élaborer un plan d'action pour la mise sur le marché
3. Rechercher et contacter des partenaires commerciaux
4. Élaborer un argumentaire attrayant