

Value Proposition Canvas

RÉF | 9127

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

Mettre le focus sur deux cases du Business Model Canvas : les segments de clients et les propositions de valeur.

Programme

- Compléter le canvas du projet d'entreprise
- Présentation d'une cartographie du profil des clients (aspirations des clients, problèmes et bénéfices) et celle de la proposition de valeur.
- Comment créer l'adéquation entre le profil des clients et la valeur offerte par l'entreprise.

Certification(s) visée(s)

Éventuellement attestation de participation de l'organisme

Type de formation

[Alternance PME](#)

ORGANISATION

Durée

3 heures

Horaire

en journée
eudi 17/02/22 de 13h00 à 16h00 - EN LIGNE

ou

mardi 31/05/22 de 9h30 à 12h30 - EN LIGNE

Coût

€29,00 - Coût réduit : €19,00 pour demandeurs d'emploi sur base d'une attestation d'Actiris ou du Forem -

CONDITION D'ADMISSION

Prérequis

Pas de condition d'admission pour cette formation

administratifs

Remarques

Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport réussite"?
Consultez le site web www.passeportreussite.be.

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Inscrivez-vous en ligne sur [le site de l'organisme](#)

Pour s'informer uniquement

Consultez [la formation](#) en ligne

Organisme

Efp : Passeport réussite

Rue de Stalle 292b
1180 Uccle
Tél: efp 0800 85 210
<http://www.efp-bxl.be>