



A c c o m p a g n e m e n t à l a c r é a t i o n / d é v e l o p p e m e n t d ' e n t r e p r i s e



Objectifs de la formation :

L'objectif est de définir sa cible, son offre, de créer un concept qui se démarque de l'existant en répondant à un vrai besoin et d'avoir son plan d'actions clef en main pour les 3 années à venir.

L'apprenant crée une structure qui lui correspond et définit clairement son offre par rapport au marché existant. Il apprend à se positionner.

Durée : 28h (maximum) en présentiel ou en visio sur 10 à 20 semaines + 10h en e-learning. (formation complète)

Public cible et prérequis :

- Tout public ayant un projet de création/reprise d'entreprise,
- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur),
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées,
- Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Accessible aux personnes en situation de handicap

Processus certifié et conforme

ELIGIBLE AUX FINANCEMENTS - formation certifiée et encadrée par Qualiopi



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Obtenu pour les actions de formations et les bilans de compétences

Contenu :

- 9 modules
- Exercices imprimables
- Exercices pratiques
- Ressources téléchargeables
- Des évaluations sont prévues tout au long de la formation

Modalités d'admission et rythme de la formation :

Formation au rythme de l'apprenant, formation individuelle.

Admission : Démarrage après un entretien préalable pour définir les attentes et besoins de l'apprenants

Possibilité de proposer uniquement certains modules en fonction des besoins de l'apprenant.

Résultats attendus :

- Être capable de diriger et gérer une entreprise
- construire une entreprise à son image et qui se démarque
- Être autonome sur la gestion de l'entreprise
- Maîtriser l'environnement de l'entreprise
- Construire une stratégie efficace et pérenne.
- développer de nouveaux axes dans son entreprise

Le financement

Prix de la formation **complète**
3100,00 € pour 38H

Formation adaptée à vos besoins : sélection des modules en fonction de votre stade (à définir lors d'un entretien téléphonique préalable)

Module 1 : Introduction à l'entrepreneuriat : 4H

- a. Analyser les tendances du marché
- b. Valider l'adéquation porteur/projet
- c. Préciser son idée de création d'entreprise

Module 2 : Comprendre les étapes de la création d'entreprise : 4h

- a. Définir son offre de création d'entreprise
- b. Appréhender le métier de chef d'entreprise/artisan

Module 3 : Analyser son marché et définir sa clientèle cible : 6H

- a. Comprendre les différentes dimensions de l'étude de marché
- b. Réaliser son étude documentaire
- c. Identifier son cœur de cible
- d. Identifier et analyser ses concurrents
- e. Créer un concept émergeant qui répond à un besoin précis

Module 4 : Comprendre les aspects juridiques et s'immatriculer : 4h

- a. Comprendre les différentes formes juridiques (SARL, EURL, SAS, SASU, l'EI, micro-entreprise)
- b. Connaître les différents régimes sociaux et fiscaux
- c. Identifier les partenaires utiles au projet et savoir les mobiliser (avocat, comptables)
Réaliser les démarches d'immatriculation (infogreffe, Publication au journal officiel, rédaction des statuts)

Module 5 : identifier les dispositifs d'aides à la création, reprise d'entreprise : 2H

Module 6 : Analyser la rentabilité de son projet et réaliser son prévisionnel financier : 4H

Module 7 : Définir une offre claire et attractive : 4H

- a. Définir son produit ou son service
- b. Déterminer son prix ou sa gamme de prix
- c. Identifier les bons canaux de distribution
- d. Choisir les moyens de communication adaptés
- e. Comprendre les différents modèles économiques
- f. Etablir un plan d'actions à 3 ans (développement envisagé)

Module 8 : Etablir son plan de communication, son plan de vente et apprendre à vendre : 10h

- a. Identifier ses cibles
- c. Choisir les moyens de communication adaptés
- d. Créer ses pages professionnelles pour augmenter sa visibilité
- e. Créer son plan de vente
- f. Apprendre à se vendre et à vendre ses produits et services

Module 9 : Rédiger son Business Plan et Pitcher son projet : 4H

- a. Comprendre la structure et la trame du Business Plan
- b. Rédiger un business plan simplifié
- c. S'initier aux techniques de prise de parole en public
- d. Savoir préparer un pitch clair et convaincant