





---

## Programme de la formation

# Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise

-  En groupe sur site
-  14 heures
-  Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Particulier
-  1 350 € HT / 1 620 € TTC par participant

## Description courte

Une formation de 14 heures sur 1 mois pour se mettre en accord avec son projet de création d'entreprise.

## Profil des participants

- Personne ayant un projet de création d'entreprise.

## Prérequis

- Personne ayant un projet de création d'entreprise.

## Objectifs

Formaliser un business plan adapté au marché et au profil de l'entrepreneur.

Déterminer les modalités de mise en œuvre de son projet et les moyens pour y accéder.

Identifier les points clefs de pilotage de l'entreprise.

Déterminer le choix du statut juridique.

Connaître ses droits et ses devoirs comptables.

Mettre en place des tableaux de bords.

Définir sa stratégie commerciale et marketing.

Présenter son projet.

## Aptitudes et compétences visées / attestées

Créer, gérer et développer son entreprise.

## Contenu

### 1. Création

---

Faire le point sur ses compétences en lien avec le projet.

Organiser son planning de création d'entreprise.

Sélectionner le statut juridique.

Maîtriser les formalités juridiques.

Établir son étude de marché.

## **2. Financement**

Formaliser son business plan. Monter son dossier de financement.

Identifier les risques de son projet.

Connaître les différents organismes de financement et partenaires.

Calcul des principaux ratios de gestion d'entreprise.

Vérification de la viabilité financière du projet.

Calcul des prix de revient, de la marge, du point mort.

## **3. Communication et posture**

Développer son réseau.

Maîtriser les techniques de communication.

Savoir présenter son projet.

Maîtriser sa posture d'entrepreneur.

Gérer le stress.

Réussir sa prise de parole.

## **4. Marketing**

Élaborer sa stratégie marketing.

Piloter le déploiement de ses orientations stratégiques.

Connaître les bases du référencement.

Développer son réseau avec les médias sociaux.

## **5. Management**

Connaître les techniques d'animation d'équipe.

Déterminer les objectifs de développement de son entreprise, les implémenter et mesurer la performance.

Piloter le processus de recrutement.

---

---

Bâtir sa stratégie de recherche des candidats.

Savoir mener un entretien.

Motiver ses salariés.

## **6. Commerce et vente**

Définir et valoriser l'image de l'entreprise.

Mettre en place sa prospection commerciale.

Maîtriser les techniques de négociation.

Gérer les objections.

Trouver des accords gagnant - gagnant.

Lancer et suivre ses opérations commerciales.

## **7. Bureautique**

Mieux s'organiser avec Outlook.

Réaliser des documents simples avec Word.

Gérer et présenter ses données et connaître les formules avec Excel.

Élaborer une présentation animée avec PowerPoint.

## **8. Comptabilité**

Savoir comptabiliser des opérations.

Comprendre les principaux concepts du bilan et du compte de résultat.

Assurer la gestion prévisionnelle de l'entreprise.

Suivre la réalisation du budget et mener les actions correctrices.

Savoir lire des documents comptables.

Déterminer la situation financière de l'entreprise.

## **Pédagogie et organisation**

Sous la forme d'étude de cas, de simulation et de projets de groupe, les stagiaires seront amenés à découvrir et à construire leur projet entrepreneurial.

Le formateur expert pourra interagir, guider et informer à chaque étape de la formation permettant au nouvel entrepreneur de valider son projet.

Une étude de marché et un Business Plan seront à effectuer via les outils mis à disposition dans la salle de formation (ordinateur, wi-fi, imprimante, clé usb ...)

---

---

## Mode de validation

Une présentation orale du projet du stagiaire (avec l'aide d'un support type PPT ou autre) devra être présentée au jury.

## Financements possibles

Financement CPF (code 203)

OPCO

Pôle Emploi (AIF)

Personnel

---