

ENTREPRENDRE : PILOTER LA CREATION OU LA REPRISE D'UNE STRUCTURE

Formation éligible CPF

 100 à 400h

 Présentiel

 Groupe réduit

 Handicap friendly

Le parcours ENTREPRENDRE : PILOTER LA CREATION OU LA REPRISE D'UNE STRUCTURE est éligible au Compte Personnel de Formation.

Objectifs

- Valider et préciser les contours de son projet
- Acquérir les outils, techniques et méthodes d'un pilote d'entreprise
- Apprendre à prendre les décisions adéquates pour un lancement et un développement pérenne de son activité

Moyens Pédagogiques

Cette formation est dispensée en **cours collectifs réduits (2 à 8 personnes maximum en présentiel)** afin de favoriser la mise en pratique et optimiser ainsi l'efficacité de la formation. Elle fait également intervenir un grand panel de moyens pédagogiques destinés à aider le stagiaire dans sa démarche entrepreneuriale.



COURS
PRESENTIELS



TRAINING EN
LIGNE



JEUX DE ROLE



EXERCICES & MISE
EN APPLICATION



ACCOMPAGNEMENT
INDIVIDUEL



TUTORAT

Les supports de cours sont remis aux stagiaires sous format papier en début de module et sous format numérique à l'issue de chaque module

□ Programme

MODULE 1

Bâtir une stratégie gagnante

Objectifs :

Apprendre à définir une stratégie adaptée à son projet de création d'entreprise

Thématiques abordées :

- Enjeux et intérêts d'une stratégie d'entreprise
- Analyse interne et externe de son environnement
- Définition et utilisation de la matrice SWOT et SWOT croisée et application au projet

MODULE 2

Mieux anticiper grâce à l'étude de marché

Objectifs :

Apprendre à étudier son marché et détecter les besoins consommateurs pour optimiser son projet

Thématiques abordées :

- Définition
- Panorama des techniques d'étude
- Mise en application de l'étude de marché au projet
- Analyse et interprétation des résultats d'étude

MODULE 3

Les fondamentaux du Marketing pour créateurs et repreneurs

Objectifs :

Comprendre l'intérêt du Marketing en phase de lancement

Apprendre à utiliser les techniques Marketing pour assurer la pérennité de son activité

Thématiques abordées :

- Définition et enjeux du Marketing
- La Démarche Marketing adaptée à son projet
- SCP : Segmentation, Ciblage, Positionnement
- Concept du Marketing Mix et des 4P appliqués à un projet entrepreneurial
- Mix : Produit / Prix / Distribution / Communication

MODULE 4

Construire et déployer un plan de communication efficace en phase de lancement

Objectifs :

Apprendre à définir et piloter des projets de communication

Connaître les composantes d'un plan de communication

Être capable de déployer un plan de communication d'un point de vue opérationnel

Thématiques abordées :

- Enjeux et missions de la communication d'entreprise
- Les grands acteurs de la communication
- Identifier les besoins en communication de l'entreprise
- Choisir ses objectifs, ses cibles de communication et son message
- Choisir des outils et des supports de communication pertinents
- Budget et planning de communication
- Mettre en œuvre et contrôler ses actions
- Apprendre à travailler avec ou dans une agence de communication

MODULE 5

Le Social Selling ou la prospection 4.0

Objectifs :

Découvrir l'univers du Social Selling

Gagner ses premiers clients en utilisant les réseaux sociaux

Thématiques abordées :

- Etablir une présence sur les réseaux sociaux
- Trouver des prospects
- Créer de l'engagement, convertir et automatiser
- Outils et Ressources du Social Selling

MODULE 6

Réussir ses entretiens client

Objectifs :

Savoir appliquer les fondamentaux des techniques de vente pour gagner ses premiers clients

Savoir adopter un comportement orienté client

Thématiques abordées :

- Décoder les motivations de son interlocuteur
- Créer un contexte favorable à l'échange
- La vente situationnelle
- Apprendre à détecter les attentes clients
- Les bonnes attitudes à adopter en clientèle
- Gérer les situations conflictuelles face à un client

MODULE 7

Fondamentaux de la comptabilité pour créateurs d'entreprise

Objectifs :

Apprendre à travailler avec un comptable/expert-comptable
Connaître les droits et devoirs de l'entreprise en matière comptable
Comprendre les grands mécanismes de la comptabilité

Thématiques abordées :

- Compétences comptables à maîtriser en tant que dirigeant
- Procédures et circuits comptables
- Normes de présentation comptable
- Tableaux et documents officiels
- Délais de sortie des documents comptables

MODULE 8

Calcul ses coûts de revient

Objectifs :

Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité analytique
Maîtriser les techniques de calcul des coûts
Savoir analyser la performance d'une structure à travers les outils de comptabilité de gestion

Thématiques abordées :

- Concepts clés : définition et typologie des coûts
- Méthode des coûts variables et des coûts complets
- Organisation en centres de responsabilités
- Suivi de la performance budgétaire
- Suivi des tableaux de bord opérationnels

MODULE 9

Assurer le suivi comptable et financier de sa nouvelle entreprise

Objectifs :

Savoir décrypter l'information financière de base
Savoir comprendre et comparer des états financiers
Être capable de formuler un diagnostic global sur la situation financière de l'entreprise

Thématiques abordées :

- Analyse des flux dans l'entreprise
- Les échanges courants et les échanges d'inventaire
- Concepts de rentabilité, d'équilibre et de risque financiers
- Diagnostic économique et financier

MODULE 10

Choix du statut et protection du Dirigeant

Objectifs :

Savoir choisir le statut juridique optimal pour son entreprise
Connaître et savoir choisir les systèmes de protection du dirigeant

Thématiques abordées :

- Les différents statuts d'entreprise
- Statuts juridique vs. Statut fiscal
- Avantages et inconvénients de chaque statut
- Les régimes de protection du dirigeant

MODULE 11

Formalités de création

Objectifs :

Être en mesure d'effectuer les formalités de création liées à sa structure entrepreneuriale

Thématiques abordées :

- Processus et institutions intervenant dans la création d'entreprise
- Les documents à préparer
- Immatriculer sa société
- Coûts et délais de création

MODULE 12

CREA'Lab – Atelier de préparation à la création d'entreprise

Le programme prévoit des journées libérées en salle de formation avec tutorat d'un formateur pour permettre au candidat de travailler sur son projet de création d'entreprise avec l'aide d'experts dans les domaines concernés par le projet de création individuel du stagiaire : accompagnement au montage du projet et atelier prévisionnel financier.

Objectifs :

Valider et préciser les contours de son projet
Acquérir les outils et les techniques d'un pilote d'entreprise
Prendre des décisions pour sa future entreprise

Thématiques abordées :

- Contour et développement du projet
- Définition du ciblage et du positionnement de l'entreprise
- Elaboration de l'offre et de la politique tarifaire
- Politique de distribution
- Stratégie Commerciale et politique de communication
- Rédaction du Business Plan
- Atelier prévisionnel : compte de résultat prévisionnel et plan de financement
- Elaboration du business plan et du pitch d'entreprise
- Jury Projet

Les CREA'LAB se terminent par un pitch projet devant un jury composé de dirigeants et d'experts en création d'entreprise.

❑ Public concerné et débouchés

Créateurs d'entreprise, repreneurs d'entreprise et plus largement tout entrepreneur souhaitant lancer, développer et pérenniser son projet entrepreneurial, à l'exception des auto-entrepreneurs ou des personnes souhaitant mettre en œuvre un projet ne constituant pas leur activité principale.

❑ Pré-requis & Conditions d'accès

Porter un projet entrepreneurial de création ou de reprise d'entreprise sérieux et viable.

Maîtriser la langue française à l'écrit comme à l'oral. Connaissances de base en bureautique et web. Pas de diplôme spécifique requis.

Un ordinateur portable équipé du pack office est nécessaire au bon déroulement de la formation. Notre centre peut vous proposer du matériel informatique en location le temps de votre parcours de formation.

❑ Modalités et délais d'accès

- Sélection : sur entretien
- Délai d'accès : 3 semaines

❑ Evaluation des connaissances et de l'évolution du projet

A l'issue de chaque module et/ou en cours de module + au terme du parcours : Pitch Jury Création.

❑ Mesure de la satisfaction client

Un questionnaire de satisfaction est remis au candidat en fin de module ainsi qu'un questionnaire de satisfaction générale au terme du parcours de formation.

❑ Accès handicap

Locaux et parcours sont accessibles aux personnes handicapées. Merci de nous préciser si cela est votre cas afin que nous puissions adapter notre prestation à vos besoins.

❑ Tarif

A partir de 25€ HT/heure. Votre contact : Delphine MINASSIAN – **09 86 09 98 78**

(Ceci est un exemple de programme. Chaque candidat bénéficie d'un parcours personnalisé constitué en fonction de ses besoins.)