

## 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE



## FORMATION COLLECTIVE

## FORMATION INDIVIDUELLE / BINÔME

**DURÉE** 5 JOURS (35 heures)**TARIF\*** Nous consulter**DATE 2019** 4 au 8 février || 1<sup>er</sup> au 5 avril ||  
17 au 21 juin || 16 au 20 sept. || 18 au 22 nov.

Pas de formation individuelle

\*non assujetti à la TVA

► **Profil des participants**

- Toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement du projet

► **Prérequis**

- Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois,...)

► **Objectifs**

- Faire acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise

- Sensibiliser le porteur de projet aux fondamentaux du pilotage et de la gestion d'entreprise
- A la fin de la formation, le stagiaire est en capacité de pouvoir créer une entreprise toutefois, ce stage peut aussi servir à lui faire prendre conscience que l'entrepreneuriat n'est pas fait pour lui. Pour autant, les compétences acquises pourront lui être utiles pour d'autres projets.

► **Méthode pédagogique**

- La pédagogie est active, participative et basée sur l'action. Les modules 1-2-3

sont animés avec la méthodologie du Business Model Canvas : démarche qui permet de façon ludique de mettre à plat et de construire les stratégies de son projet. En fin de formation, le stagiaire présente son projet sous forme de pitch

- Les formateurs et consultants sont des spécialistes dans la matière enseignée, (professionnels, avocat, expert comptable, assureur, banquier,...), et ont une bonne pratique de l'accompagnement entrepreneurial.

► **PROGRAMME****Module 1. Vous, l'équipe et le projet**

- Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs
- Identifier l'équipe adaptée pour porter le projet
- Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie des réseaux, être en veille pour anticiper

**Module 2. Le contexte, le marché, le Business Model**

- Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- Concevoir un business model adapté

- Valider les hypothèses du BM sur le terrain

- Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- Evaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet

**Module 3. La communication et le marketing**

- Elaborer son marketing-mix : définir une stratégie et mise en place opérationnelle
- Prospecter, acquérir et fidéliser ses clients
- Formaliser et communiquer clairement son projet

**Module 4. Les points-clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement**

- Estimer les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et savoir arbitrer (achat, location/neuf, occasion,...)
- Comprendre les grandes masses et les grands principes
- Calculer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- Evaluer la viabilité financière du projet
- Faire un plan de financement

**Module 5. Les points-clés du juridique, des normes et réglementations**

- Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Choisir la forme juridique, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés pour son entreprise
- Donner un nom à son entreprise, à ses produits

**Module 6. Anticiper et piloter l'activité**

- Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales,...) et connaître les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (SSI, SIE, URSSAF,...)
- Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise

