

Oser créer l'entreprise qui vous ressemble

Vous souhaitez créer votre entreprise, mais vous ne savez pas comment faire ou bien par où commencer ? Pour créer votre entreprise ou simplement passer d'une idée de projet à sa réalisation, vous vous devez d'être accompagné.

Au travers de cette formation, vous allez pouvoir construire pas à pas votre projet et lui donner vie, tout en comprenant les différentes étapes pour construire sereinement votre entreprise.

Durée: 35.00 heures

Profils des stagiaires

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité :

Objectifs pédagogiques

- Bâtir votre projet de création d'entreprise en toute sécurité.
- Construire votre business plan (étude de marché, rentabilité, plan de financement, cadre juridique, régime fiscal et social.).
- Travailler l'identité de marque.
- Travailler son argumentaire de vente.
- Définir une stratégie marketing et commerciale.

Contenu de la formation

- Poser son idée pour construire son projet
 - • Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
 - • Déterminer les différentes étapes pour créer son entreprise
 - • Analyser son idée et la transformer en projet.
 - • Évaluer les risques éventuels de son projet.
 - • Définir son marché pour définir son offre.
 - • Mesurer ses compétences et son expérience par rapport au projet.
- Étudier le marché
 - • Analyser le marché et sa concurrence.
 - • Se positionner par rapport à la concurrence (mes similitudes / mes différences / mes particularités).
 - • Quels objectifs ? Quelles cibles ?
 - • Analyser ses forces, ses faiblesses, ses opportunités et les menaces (SWOT).
 - • Construire un business plan (selon plusieurs méthodes, CANVAS ou EXECUTIVE SUMMARY).
- Parlons chiffres (S'exercer à la comptabilité de base)
 - • Tableaux financiers : compte de résultats ; plan de financement, budget ou plan de trésorerie.
 - • Les différents financements : les prêts, les concours, les différentes aides, les subventions, ect
- Management et communication
 - • Manager une équipe
 - • Communication positive
 - • Gestion des conflits
 - • Communiquer pour convaincre, rassurer et fidéliser

- Préparer son activité
 - - S'approprier les bases de la communication visuelle (charte graphique, logo, ect...)
 - - Travailler l'identité de marque.
 - - Traiter les différents types de supports visuels (flyers, carte de visite, signature, ect).
 - - Structurer son offre.
 - - Travailler son argumentaire de vente.
 - - Définir une stratégie marketing et commerciale. (site internet, réseau sociaux, publicité, bouche à oreilles etc) .
- Choisir son statut
 - - Identifier les différents statuts possibles : Entreprise en nom propre, Auto-entrepreneur, profession libérale, EURL, EURL, SA, SARL, SAS, SASU.
 - - Mesurer les avantages et inconvénients en fonction de l'activité choisie et du régime social et fiscal.
 - - Entreprise en nom propre ;
 - - Auto-entrepreneur, profession libérale ;
 - - EURL, EURL, SA, SARL, SAS, SASU.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

BALS Olivier

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme Extranet / E-learning.
- 12 Rendez-vous 100% Visio avec votre formateur
- Etude de cas concrets.
- Quiz en ligne.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- connexion numérique
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.