

5 JOURS POUR ENTREPRENDRE

<p>OBJECTIFS</p>	<p>À l'issue de l'action, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise • Définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée <p>À la fin de la formation, le porteur de projet sera en capacité de créer une entreprise Cette formation peut également servir à lui faire prendre conscience que son projet entrepreneurial ne peut aboutir Les compétences acquises pourront être utiles dans le cadre de la réalisation d'autres projets</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>MODULE 1 : DE L'IDÉE AU BUSINESS MODEL VALIDÉ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier une idée de création d'entreprise adaptée au profil du porteur de projet, en tenant compte de ses motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions • Inculquer la vision entrepreneuriale qui, au-delà d'un projet précis, sert à élaborer une stratégie générale et à acquérir une capacité de veille et d'anticipation • Déceler ses compétences et savoir s'entourer des bonnes personnes pour réussir • Prendre en compte l'environnement et le contexte dans un projet de création d'entreprise • Définir un business model cohérent, voire innovant • Choisir un positionnement en tenant compte de la concurrence • Interpréter les données d'une étude de marché pour d'une part mesurer la faisabilité commerciale du produit ou du service proposé et d'autre part identifier le potentiel en termes de chiffre d'affaires <p>MODULE 2 : LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir une stratégie marketing en fonction des objectifs de la stratégie générale • Déployer une stratégie commerciale pour la conquête et la fidélisation d'une clientèle • Rédiger un business plan compréhensible pour tous les partenaires <p>MODULE 3 : LA STRATÉGIE FINANCIÈRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Évaluer les besoins à mobiliser (RH, charges, investissements) pour le déploiement de chacune des stratégies opérationnelles et donc du projet financier • Comprendre les principaux concepts comptables • Calculer les principaux ratios de la gestion d'entreprise • Valider la viabilité financière du projet (prix de revient, marge, point mort) • Définir un plan de financement adapté en tenant compte des besoins du projet à ses différents stades <p>MODULE 4 : LA STRATÉGIE JURIDIQUE, FISCALE, SOCIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les principes juridiques, fiscaux et sociaux du fonctionnement d'une entreprise • Comprendre les assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant et des salariés • Maîtriser les éléments clés à prendre en considération pour choisir le cadre juridique, fiscal et social le plus adapté au projet et à son développement • Comprendre le cadre juridique relatif aux catégories marchandes (marques, dénomination, enseigne...) et à la protection en matière de pratique commerciale <p>MODULE 5 : LES INDICATEURS DE PILOTAGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disposer d'outils de pilotage de l'activité et assurer leur suivi • Repérer les indicateurs d'alerte supposés déclencher une action (pour éviter des difficultés, pour régler un problème ...) • Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web • Établir un devis et une facture non opposables, comprendre l'intérêt des Conditions Générales de Vente (CGV) • Être sensibilisé aux normes et obligations à respecter, pouvoir repérer les points de vigilance (sur un bail, l'embauche, la facturation...) • Identifier et interagir avec vos interlocuteurs • Savoir à qui s'adresser en cas de difficultés, litige ou conflit
<p>DUREE</p>	<p>2 jours</p>
<p>POPULATION CONCERNÉE</p>	<p>Toute personne ayant en charge la gestion d'un projet de création ou de reprise d'entreprise</p>