



CRÉATION D'ENTREPRISE

4 TYPES DE PROGRAMMES

Classe virtuelle **21H**

Démarrage possible à tout moment

→ Je réserve !

Vidéo **5H**

Contenu accessible 24h/24

→ Je réserve !

Présentiel **21H**

Démarrage possible à tout moment

→ Je réserve !

Individuel **21H**

Démarrage possible à tout moment

→ Je réserve !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Modéliser une idée de création d'entreprise
- Structurer un projet de création d'entreprise
- Comprendre les étapes-clés d'une création d'entreprise
- Identifier les points-clés de la réussite d'un projet... une formation de 2 jours pour acquérir toutes ces compétences.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1/ Vous et l'équipe projet

- En tenant compte de ses motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions, trouver une idée de création d'entreprise adaptée
- Avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, une stratégie générale, une capacité à anticiper et donc d'être en veille
- Reconnaître ses compétences et savoir s'entourer des bonnes personnes pour réussir
- 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 valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel

2/ Le projet, son contexte, son marché et son business model

- L'analyse du contexte, de son environnement : Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- L'élaboration de la stratégie générale : Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- La définition d'un business model / projet de reprise challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- Concevoir un business model adapté
- Valider les hypothèses du business model sur le terrain
- La concurrence : Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

PROGRAMME DE LA FORMATION

3/ La communication et le marketing

- Elaborer le marketing-mix à mettre en œuvre de façon à réaliser le business model / projet de reprise choisi. Savoir présenter le projet.
- Choisir une stratégie marketing en fonction des objectifs de la stratégie générale
- Définir la stratégie commerciale pour acquérir des clients et la stratégie de fidélisation pour les garder
- Rédiger un business plan compréhensible pour tous les partenaires

4/ Les points clés de la gestion, le prévisionnel et le plan de financement

- Evaluer les besoins (RH, charges, investissements) pour mettre en place chacune des stratégies opérationnelles et donc le projet financier.
- Comprendre les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
- Calculer les principaux ratios de 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

5/ Les points clés du juridique

- Comprendre les principes juridiques, fiscaux et sociaux du fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant / des salariés, de l'IS et de l'IR
- Comprendre 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 les principes des marques (dénomination, enseigne...) et de la protection

6/ Anticiper et piloter l'activité

- Comprendre l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité
- Repérer les indicateurs qui doivent déclencher une action
- Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web
- Faire un devis et une facture non contestable, comprendre l'intérêt des CGV
- Comprendre qui seront les futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux. Savoir à qui s'adresser en cas de conflit ou de difficultés.

BILAN DE CLÔTURE - CONCLUSION ET CERTIFICATION

- Supports de formation fournis
- Animation de la formation en visio
- Test des connaissances final en ligne fourni
- Ebook récapitulatif

POUR QUI EST CETTE FORMATION ?

Cette formation s'adresse en création d'entreprise s'adresse à toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société.

Elle peut notamment être effectuée par des salariés souhaitant devenir indépendants dans un futur plus ou moins proche, ou encore par des demandeurs d'emploi voulant réintégrer le monde du travail en créant/reprenant une entreprise.

ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Pour être certains que la formation se déroule bien pour vous, vous aurez à évaluer deux choses : vos compétences et la formation en elle-même :

- Vos compétences :
 - Puis vous passerez l'examen de certification en Création d'Entreprise en fin de session.
 - Les résultats vous sont envoyés par mail à la fin de la formation.
 - Ils pourront être commentés en groupe lors du webinaire de clôture.
- Concernant la formation :
 - Vous répondrez à une enquête dans laquelle vous pourrez notamment préciser vos besoins particuliers en début de formation.
 - Puis vous répondrez à une enquête de fin de formation dans laquelle vous pourrez nous dire ce que vous pensez de votre expérience.

RÉSUMÉ

Votre projet de création ou de reprise d'entreprise doit être préparé très soigneusement : du choix de votre business model à celui de la forme juridique de votre société, toutes vos décisions constitueront le « socle » de votre activité, celui sur lequel vous pourrez ensuite vous appuyer pour faire croître votre entreprise et développer votre chiffre d'affaires...

Cette formation vous permettra de partir sur des bases suffisamment solides pour vous lancer dans votre projet entrepreneurial !

MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation blended learning mixant plusieurs modalités de formation.
- Classes virtuelles en mode webinaire
- Le temps de travail demandé au stagiaire sera au minimum de 21 heures, dont
 - 21 heures de webinaires live,
 - 2 * 1 heure d'entretien de suivi avec le tuteur,
 - 2 heures de travail en autonomie
- Horaires :
 - Webinaire : 9H00 à 18H00,
 - Entretiens avec le tuteur à planifier en début de formation ou au fil de l'eau selon le besoin.

boost-formation.com

BOOST FORMATIONS
ORGANISME FORMATEUR AGRÉE
DIRECCTE 3A 000 570 3953 4

Programme de formation répondant aux articles L.6353-1 et
D.6321-1 du code du travail.