



Créer et lancer son entreprise



Objectifs de la formation :

L'objectif est de définir sa cible, son offre, de créer un concept qui se démarque de l'existant en répondant à un vrai besoin et d'avoir son plan d'actions clef en main pour les 3 années à venir.

L'apprenant crée une structure qui lui correspond et définit clairement son offre par rapport au marché existant. Il apprend à se positionner.

Durée : 16 à 24h sur 6 à 12 semaines . La durée est appréciée lors d'un entretien préalable qui va déterminer l'état de vos connaissances sur le sujet et les thématiques à approfondir en fonction.

Public cible et prérequis :

- Tout public ayant un projet de création d'entreprise,
- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur),
- Aisance dans la rédaction et le traitement de données chiffrées,
- Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Accessible aux personnes en situation de handicap

Contenu :

- 9 modules
- Exercices imprimables
- Exercices interactifs
- Ressources téléchargeables

Modalités et rythme de la formation :

Formation au rythme de l'apprenant, formation individuelle. Démarrage après un entretien téléphonique pour définir les attentes et besoins de l'apprenant.

Délais d'accès à la formation : 48h à 30 jours suivant le mode de financement choisi.

Tarif : 1600€ pour 16h en face à face
2000€ pour 20h en face à face
2400€ pour 24h en face à face





PROGRAMME

Module 1 : Introduction à l'entrepreneuriat

- a. Analyser les tendances du marché
- b. Valider l'adéquation porteur/projet
- c. Préciser son idée de création d'entreprise

Module 2 : Comprendre les étapes de la création d'entreprise

- a. Définir son offre de création d'entreprise
- b. Appréhender le métier de chef d'entreprise/artisan

Module 3 : Analyser son marché et définir sa clientèle cible

- a. Comprendre les différentes dimensions de l'étude de marché
- b. Réaliser son étude documentaire avec ChatGPT
- c. Identifier son cœur de cible
- d. Identifier et analyser ses concurrents
- e. Créer un concept émergent qui répond à un besoin précis

Module 4 : Comprendre les aspects juridiques et s'immatriculer

- a. Comprendre les différentes formes juridiques (SARL, EURL, SAS, SASU, l'EI, micro-entreprise)
- b. Connaître les différents régimes sociaux et fiscaux
- c. Identifier les partenaires utiles au projet et savoir les mobiliser (avocat, comptables)
- d. Réaliser les démarches d'immatriculation (infogreffe, Publication au journal officiel, rédaction des statuts)

Module 5 : Identifier les dispositifs d'aides à la création, reprise d'entreprise

Module 6 : Analyser la rentabilité de son projet et réaliser son prévisionnel financier

Module 7 : Définir une offre claire et attractive

- a. Définir son produit ou son service
- b. Déterminer son prix ou sa gamme de prix
- c. Identifier les bons canaux de distribution
- d. Choisir les moyens de communication adaptés
- e. Comprendre les différents modèles économiques
- f. Etablir un plan d'actions à 3 ans (développement envisagé)

Module 8 : Communiquer sur les réseaux sociaux et développer son réseau

- a. Identifier son persona
- b. Définir ses messages & sa ligne éditoriale
- c. Choisir les moyens de communication adaptés
- d. Choisir les réseaux sociaux les plus adaptés
- e. Créer ses pages professionnelles pour augmenter sa visibilité

Module 9 : Rédiger son Business Plan et Pitcher son projet

- a. Comprendre la structure et la trame du Business Plan
- b. Rédiger un business plan simplifié
- c. S'initier aux techniques de prise de parole
- d. Savoir préparer un pitch clair et convaincant



PROGRAMME

Modalités d'admission

Admission après entretien téléphonique d'1h pour bien cerner vos besoins et le stade d'avancement de votre projet d'entreprise.

Modalités pédagogiques adaptées au bénéficiaire avec une mise en oeuvre sur mesure

Résultats attendus :

- Vérifier la cohérence de votre projet de création d'entreprise en adéquation avec vos
- compétences, ambitions et contraintes personnelles
- Maîtriser les moyens de communiquer et de vendre
- Intégrer les principes de la rédaction du business model
- Rechercher les moyens de financement du projet
- Appréhender le rôle d'entrepreneur

Modalités d'évaluation :

Début de formation : Recueil des attentes lors de la convocation

Questionnaire d'évaluation des acquis en début de formation

Evaluation continue lors de la formation

Fin de formation : Questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction de fin de formation

Bilan de fin de formation adressé au commanditaire, s'il ne participe pas à la formation

Remarque :

Pédagogie active et participative, Apport théorique et méthodologique, Partage d'expérience.

Les contenus des programmes s'adaptent en fonction des besoins identifiés pendant la formation, pour bénéficier d'un meilleur accompagnement individuel

Horaires de la formation : De 9h à 12h et de 13h30 à 16h30

le rythme de la formation sera prévu après le premier entretien téléphonique. Il est nécessaire de laisser du temps entre chaque module de formation afin de vous permettre de construire votre projet et de faire vos recherches.

Lieu de la formation : en présentiel ou en distanciel.



PROGRAMME

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Vérifier la cohérence de votre projet de création d'entreprise en adéquation avec vos compétences, ambitions et contraintes personnelles
- Maîtriser les moyens de communiquer et de vendre
- Intégrer les principes de la rédaction du business model
- Rechercher les moyens de financement du projet
- Appréhender le rôle d'entrepreneur

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Atelier écriture du projet et concept entrepreneurial
- Documents supports de formations projetés
- Exposés théoriques
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

- QCM
- Mise en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Méthodes Pédagogiques	Buts recherchés
PARTAGER	Transmettre la connaissance
CREATIVITE	Faire émerger les idées
PROCESSUS	Apporter une méthode de travail
AUTONOMIE	Transfert de compétences
RECHERCHER	Eveiller la curiosité
OUVERTURE	Apporter un large champ d'actions

Pédagogie active et participative, Apport théorique et méthodologique, Partage d'expérience.
Les contenus des programmes s'adaptent en fonction des besoins identifiés pendant la formation, pour bénéficier d'un meilleur accompagnement individuel



PROGRAMME

ORGANISATION MATÉRIELLE ET D'ÉVALUATION DE NOS FORMATIONS

Les éléments matériels de nos formations	Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats
Documents projetés	Feuilles de présences des apprenants et du formateur
Cas pratiques	Remise d'une attestation de réalisation de l'action de formation

APPRECIATION DES RESULTATS

Début de formation	Pendant la formation	Fin de la formation
Recueil des attentes lors de la convocation		
		Questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation
	Évaluation continue durant la formation	
		Remise d'une attestation de fin de formation
Questionnaire d'évaluation des acquis en début de formation		
		Questionnaire d'évaluation de la satisfaction de fin de formation
		Bilan de fin de formation adressé au commanditaire, s'il ne participe pas à la formation