

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Construire son projet d'entreprise

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Réaliser une étude de marché et définir une stratégie marketing
- Concevoir une stratégie commerciale
- Présenter un business plan à l'oral et à l'écrit
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir le statut de l'entreprise
- Organiser un projet entrepreneurial

PROGRAMME

Adéquation personne – projet et moyens humains

- Comparer les objectifs personnels et professionnels avec son projet entrepreneurial.
- Identifier les points forts et faibles d'un projet entrepreneurial et son profil
- Identifier les contraintes et les impacts inhérents à l'activité et au contexte (y compris l'impact environnemental et social).
- Décrire un projet entrepreneurial (taille, secteur, offre, cible, projection, acteurs) mettant en valeur l'adéquation avec son profil d'entrepreneur.
- Mettre en œuvre la méthodologie à son projet entrepreneurial intégrant une approche environnementale et en mesurant les impacts des gestes du quotidien, des choix de consommation.

Étude de marché

- Recueillir les informations sur les marchés.
- Déterminer les composantes d'un secteur d'activité (concurrents, fournisseurs....).
- Décrire les caractéristiques d'une clientèle.
- Sélectionner des informations en fonction de son projet.
- Identifier la réglementation liée à son projet entrepreneurial.
- Recueillir des informations sur le marché à l'aide de techniques adaptées.
- Analyser avec objectivité les informations collectées sur le plan du marché global et sur le marché local.
- Rédiger de manière synthétique les résultats de l'étude de marché.

Stratégie marketing et commerciale

- Décrire les étapes d'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale.
- Identifier les différents moyens commerciaux.
- Définir les critères de choix d'une zone d'implantation.
- Décrire les actions commerciales permettant de développer la clientèle
- Décliner les clientèles principales et secondaire.
- Construire une offre qui répond aux besoins des clients, en tenant compte de l'impact environnemental et sociétal.
- Fixer des objectifs de vente.
- Créer le pitch de l'offre commerciale.

Prévisionnel financier

- Calculer un prix de vente.
- Identifier le vocabulaire comptable.
- Distinguer les différents éléments constitutifs d'un budget prévisionnel : compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie.
- Identifier les composantes de la rentabilité : marge, résultat, capacité d'autofinancement.
- Calculer un prix de vente en lien avec un prix de revient.
- Construire un plan de financement.
- Construire un compte de résultat prévisionnel.
- Construire un plan de trésorerie.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans formation@bge-terresdeloire.fr

Numéro activité formation 244 502 73 445

Certification



Individuel Collectif Présentiel Distanciel



Public

- Créeateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise
- Parler, lire et écrire le français
- Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser les outils bureautiques



Durée de la formation

30 jours de formation en centre, dont 1 journée de jury et 5 jours en entreprise



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif auto-financement

3150 euros



Autres financements

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.



Se préparer à créer ou reprendre une entreprise (suite)

PROGRAMME

Statuts juridiques et fiscalité

- Mesurer les incidences des régimes fiscaux et sociaux.
- Distinguer les différentes catégories de forme juridique et leurs incidences.
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise dans un modèle respectueux de l'environnement.
- Diagnostiquer une situation personnelle du point de vue social et fiscal en tenant compte d'un contexte de transition écologique
- Argumenter les choix d'une forme juridique.

Communication

- Définir ses principaux messages à transmettre.
- Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux.
- Identifier les besoins et les attentes d'une clientèle cible.
- Etablir les caractéristiques d'une identité visuelle (charte graphique, codes couleurs, logo, forme, police).
- Rédiger un message de communication adapté à un type de clientèle et à un support de communication.
- Sélectionner un nom pour l'entreprise.
- Identifier le slogan en s'appuyant sur la valeur ajoutée.

Présenter son projet

- Identifier les éléments clés d'une communication orale efficace
- Décrire la méthodologie de construction de projet entrepreneurial
- Identifier les conditions de réussite et les atouts du projet.
- Construire un argumentaire de promotion articulant une ébauche de proposition de valeur (basée sur l'articulation offre/clientèle visée/taille du marché) et les critères de choix des aspects juridiques.
- Structurer les contenus du pitch.

Remise à niveau

- Connaitre l'environnement bureaucratique (ordinateur, arborescence, internet, mail, outils collaboratifs ...).
- Utiliser un tableur et réaliser des tableaux de bord chiffrés.
- Appréhender la sécurisation et l'usage du numérique et la consommation énergétique des outils.

METHODES / MODALITES PEDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences.
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales
- Rendez-vous de suivi individuel

MODALITES D'EVALUATION

- Etude de cas, mise en situation : Test de positionnement en début de formation.
- Evaluation des compétences acquises en fin de formation.
- Passage devant un jury en fin de formation certification : Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans formation@bge-terresdeloire.fr

Numéro activité formation 244 502 73 445

Certification



Individuel Collectif Présentiel Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise
- Parler, lire et écrire le français
- Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser les outils bureautiques



Durée de la formation

30 jours de formation en centre, dont 1 journée de jury et 5 jours en entreprise



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif auto-financement

3150 euros



Autres financements

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr



Centre-Val de Loire

