

# ME FORMER POUR DÉVELOPPER MON ENTREPRISE

## PROGRAMME 2024



Appui aux entrepreneurs

### RÉUSSISSEZ LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE AVEC BGE !

Quels que soient votre entreprise et votre profil, développez votre aisance commerciale, vos réflexes de gestion quotidiens et renforcez votre autonomie.

Code	Durée	Intitulé	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept.	Octobre	Nov.	Déc.
<b>BOOSTER MON LEADERSHIP ET MON ORGANISATION</b>													
PDD1	1 j.	Booster mon leadership d'entrepreneur		2		5		3		24		15	
PDD2	1 j.	Gérer mes priorités et mon temps en tant que chef(fe) d'entreprise	26		22		31		3		3		13
COM3	2 j.	Pitcher avec brio mon entreprise !	23 et 24		27 et 28			12 et 13		26 et 27		26 et 27	
<b>PILOTER ET DÉVELOPPER MA MICRO-ENTREPRISE</b>													
CGJ1 MDD 16	2 j.	Gérer ma micro-entreprise	16 et 17		11 et 12		14 et 15		2 et 3		1 et 2	18 et 19	10 et 11
CGJ6 MDD 17	1 j.	Quitter le régime micro-entreprise : est-ce pertinent pour moi ?		6			21			25		22	
<b>GÉRER MA COMPTABILITÉ ET MA TRÉSORERIE</b>													
CGJ2 MDD 2	2 j.	Les bases de la comptabilité et de la gestion d'entreprise	22 et 23		18 et 19			13 et 14		5 et 6	23 et 24	14 et 15	
CGJ3	2 j.	Bien définir mes prix de vente pour être rentable	18 et 19		21 et 22			17 et 18		17 et 18		4 et 5	
CGJ4	2 j.	Piloter la performance financière et commerciale de mon entreprise		28 et 29		2 et 3		25 et 26			8 et 9		16 et 17
CGJ5	2 j.	Gérer la trésorerie de mon entreprise		13 et 14		10 et 11		4 et 5			14 et 15		3 et 4
<b>ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB</b>													
DIG1 MDD 6	2 j.	Développer la réputation de mon entreprise sur les réseaux sociaux	29 et 30		28 et 29		15 et 16			3 et 4	16 et 17		
Pass digital 1	1 j.	Placer mon entreprise en tête des moteurs de recherche		1		15		18		9		5	
Pass digital 2	1 j.	Facebook : créer la page de mon entreprise et trouver des clients		2		16		19		10		6	
Pass digital 3	1 j.	LinkedIn : créer la page de mon entreprise et trouver des clients		5		17		20		11		7	
Pass digital 4	1 j.	Instagram : créer la page de mon entreprise et trouver des clients		6		18		21		12		8	
DIG3 MDD 5	1 j.	Référencer avec efficacité mon site web	25			4			5		9		12
DIG4	1 j.	Créer mon site vitrine	19			12		28			22		6
<b>MIEUX COMMUNIQUER</b>													
COM1	2 j.	Définir mon plan de communication	10 et 11		4 et 5		23 et 24		4 et 5		10 et 11		4 et 5
COM2	2 j.	Élaborer mes supports de communication		8 et 9		11 et 12		10 et 11		18 et 19		13 et 14	
<b>DÉVELOPPER MES VENTES</b>													
CMK1	2 j.	Structurer ma stratégie commerciale : que vendre ? à qui ? comment ?		12 et 13	26 et 27			6 et 7		12 et 13		19 et 20	
CMK2	2 j.	Préparer mon plan d'actions commerciales		14 et 15		3 et 4		11 et 12			3 et 4		18 et 19
CMK3 MDD 9	2 j.	Organiser ma prospection clients		19 et 20		18 et 19		26 et 27		19 et 20		21 et 22	
CMK4 MDD 9	2 j.	Négocier et convaincre	24 et 25		12 et 13		30 et 31			4 et 5		28 et 29	
CMK5	1 j.	Entretien la relation client pour mieux vendre	29		18		28		1		7		2
DIG2 MDD 5	2 j.	Vendre sur internet		21 et 22		25 et 26		5 et 6		16 et 17		12 et 13	
AGRCom A		Révélation Fonction commerciale : développer mes ventes											

Programmation sur-mesure avec vous

Code	Durée	Intitulé	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept.	Octobre	Nov.	Déc.
<b>AMÉLIORER MON IMPACT</b>													
RD1	1 j.	Mettre en place une démarche RSE au sein de mon entreprise			1		14				18		
<b>ME PROTÉGER ET OPTIMISER MON STATUT</b>													
PS1 <small>MDD 12</small>	2 j.	Ma protection sociale en tant qu'entrepreneur et celle de mon (ma) conjoint(e)		15 et 16			21 et 22				15 et 16		
PS2 <small>MDD 13</small>	1 j.	Réinterroger le statut juridique de mon entreprise		20			27					20	
<b>GÉRER MES RESSOURCES HUMAINES</b>													
RH1 <small>MDD 11</small>	2 j.	Me préparer à recruter et intégrer un salarié		26 et 27			21 et 22					27 et 28	
RH2 <small>MDD 11</small>	2 j.	Manager mon salarié conformément au droit du travail		22 et 23			16 et 17			26 et 27			10 et 11
<b>ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ</b>													
<b>Tourisme</b>													
SCT1	3 j.	Monter mon projet d'hébergement touristique	22, 29 janv. et 19 fév.		18, 25 mars et 15 avril		27 mai et 3, 24 juin			9, 16 sept. et 14 octobre		18, 25 nov. et 16 déc.	
<b>Formation professionnelle</b>													
SCT2	2 j.	Concevoir et animer une formation, en présentiel et en distanciel			14 et 21 à Orléans						16 et 23 à Orléans		
<b>Commerce</b> <small>L'amovible BOUTIQUE • restaurant • événementiel</small>													
CMK5	1 j.	Entretenir la relation client pour mieux vendre	29		18		28		1		7		2
CMK6	1 j.	Merchandising et agencement du point de vente	15			2		24		16		18	
CMK8	1 j.	Utiliser le phygital pour développer mes ventes		5			13				21		9
CGJ7	2 j.	Règlementation et gestion du commerce	8 et 9		25 et 26				8 et 9	23 et 24		25 et 26	
RD2	1 j.	Coopérer et améliorer mon impact		19				10		30			16
<b>PARCOURS DE FORMATION</b>													
91 h.		Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial (Formation certifiante)					du 15 avril au 31 mai à Blois						
								du 13 mai au 25 juin					
									du 27 mai au 5 juillet à Orléans				
											du 14 oct. au 22 nov. à Chartres		
												du 4 nov. au 13 déc.	



Le savez-vous ? Selon votre situation et votre activité, une fois installé(e) à votre compte, les solutions BGE peuvent être prises en charge, pour partie ou en totalité, par le fonds de formation dont vous dépendez :

- votre CPF (Compte Personnel de Formation) pour les formations certifiantes
- votre fonds de formation TNS (Travailleur non salarié), si vous avez facturé du chiffre d'affaires, sur les 12 derniers mois et donc réglé votre contribution pour la formation professionnelle par le biais de vos charges sociales (cf [www.entreprendre.service-public.fr](http://www.entreprendre.service-public.fr))



- Vous hésitez entre plusieurs formations ?
- Vous souhaitez concevoir un parcours sur mesure ?
- Vous voulez en savoir plus sur les prises en charge et les démarches à accomplir ?
- Vous voulez connaître les prochaines dates ?

Notre équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions.

**SERVICE FORMATION BGE TERRES DE LOIRE 29, rue des Montées 45100 Orléans**  
**formation@bge-terresdeloire.fr - T. 02 18 88 93 54 - [www.bge-terresdeloire.fr](http://www.bge-terresdeloire.fr)**

Suivez-nous !



BGE Loiret, Loir-et-Cher & Eure-et-Loir sont certifiés Qualiopi pour leurs actions de formation professionnelle.