



ME FORMER POUR CRÉER MON ENTREPRISE

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

BOOSTER MON LEADERSHIP ET MON ORGANISATION

PILOTER ET DÉVELOPPER MA MICRO-ENTREPRISE

GÉRER MA COMPTABILITÉ ET MA TRÉSORERIE • ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

MIEUX COMMUNIQUER • DÉVELOPPER MES VENTES

AMÉLIORER MON IMPACT • GÉRER MES RESSOURCES HUMAINES

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

MON PROJET DE CRÉATION DE A À Z



RÉUSSISSEZ LA CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE AVEC BGE TERRES DE LOIRE !

Quels que soient votre projet et votre profil, préparez votre lancement, développez votre aisance commerciale, vos outils de gestion quotidiens et renforcez vos compétences entrepreneuriales.

LES 10 RAISONS DE CHOISIR BGE

1 # Investissement durable

Acquérir des compétences entrepreneuriales transversales est un facteur clé pour créer une entreprise et réussir.

2 # Qualité & expertise

BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 40 ans. Toutes les structures BGE bénéficient du label

3 # Expérience

Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés.

4 # Sur mesure

L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel / distanciel, court / long, individuel / collectif...).

5 # Proximité

11 lieux d'accueil en Eure-et-Loir, dans le Loir-et-Cher, et dans le Loiret vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation.

6 # Compétences reconnues

Parce que certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une gamme de certifications couvrant l'ensemble du chemin entrepreneurial.

7 # Accompagnement dans la durée

Les conseillers-formateurs de BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours (en amont de la réflexion, pour accompagner la création, en aval pour sécuriser et développer votre activité).

8 # Accès à des réseaux

Parce qu'il est important de bien savoir s'entourer, BGE vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs et de partenaires (experts, financeurs...) et vous ouvre la porte de ses clubs de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.

9 # Financement attractif

La plupart des prestations de services BGE sont éligibles au CPF ou fonds de formation salariés ou dirigeants. Notre équipe vous accompagne dans les demandes de prises en charge.

10 # Résultats

Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (75 % à 85 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE, contre 60 % à 65 % pour la moyenne nationale).

FORMEZ-VOUS POUR RÉUSSIR !

BOOSTER MON LEADERSHIP ET MON ORGANISATION

Booster mon leadership pour conduire ma future entreprise - 1 j.

PDD1

Développez vos capacités de leader, identifiez vos forces, adoptez une posture convaincante et affirmée pour conduire votre entreprise au quotidien.

Gérer mes priorités et mon temps en tant que futur(e) chef(fe) d'entreprise - 1 j.

PDD2

Gagnez en sérénité en améliorant votre gestion des tâches et votre organisation. Identifiez les temps énergivores et vos priorités pour mieux organiser votre activité.

Pitcher avec brio ma future entreprise ! - 2 j.

COM 3

Maîtrisez l'art du pitch ! Présentez de manière convaincante votre entreprise et votre activité pour capter des clients, des partenaires.

PILOTER ET DÉVELOPPER MA MICRO-ENTREPRISE

Gérer ma future micro-entreprise - 2 j.

CGJ1

Comprenez le fonctionnement de la micro-entreprise : seuils, cotisations, impôts, déclarations, obligations... Anticipez l'organisation à mettre en place pour suivre votre activité.

GÉRER MA COMPTABILITÉ ET MA TRÉSORERIE

Les bases de la comptabilité et de la gestion d'entreprise - 2 j.

CGJ2

Renforcez votre compréhension des chiffres et documents comptables pour suivre la santé financière de votre entreprise.

Bien définir mes prix de vente pour être rentable - 2 j.

CGJ3

Fixez le bon prix pour les produits et services de votre entreprise. Vérifiez la rentabilité et la capacité à vous dégager une rémunération.

Piloter la performance financière et commerciale de ma future entreprise - 2 j.

CGJ4

Faciliter la prise de décision en élaborant des outils de pilotage simples et personnalisés. Suivez vos objectifs commerciaux et financiers pour garantir la viabilité de votre entreprise.

Gérer la trésorerie de ma future entreprise - 2 j.

CGJ5

Identifiez votre besoin en trésorerie. Suivez et maîtrisez votre trésorerie pour sécuriser la conduite quotidienne de l'activité.

ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB

Développer la réputation de ma future entreprise sur les réseaux sociaux - 2 j.

DIG1

Développez votre e-reputation et votre communauté sur les réseaux sociaux. Choisissez les réseaux adaptés à votre clientèle pour renforcer votre image de marque.

Placer ma future entreprise en tête des moteurs de recherche - 1 j.

Pass digital 1

Soyez plus visible sur internet en créant une fiche Google my Business, devenez incontournable.

Facebook : créer la page de ma future entreprise et trouver des clients - 1 j.

Pass digital 2

Créez et optimisez votre page Facebook pour animer votre communauté et capter de nouveaux clients.

LinkedIn : créer la page de ma future entreprise et trouver des clients - 1 j.

Pass digital 3

Créez et optimisez votre page LinkedIn pour animer votre communauté et capter de nouveaux clients.

Instagram : créer la page de ma future entreprise et trouver des clients - 1 j.

Pass digital 4

Créez et optimisez votre page Instagram pour animer votre communauté et capter de nouveaux clients.

Référencer avec efficience mon futur site web - 1 J.

DIG3

Développez la visibilité de votre entreprise sur internet par un référencement efficace.

Créer mon futur site vitrine - 1 j.

DIG4

Découvrez comment créer simplement votre site internet et l'animer pour le rendre attractif.

MIEUX COMMUNIQUER

Définir le plan de communication de ma future entreprise - 2 j.

COM1

Planifiez votre plan d'actions et définir les outils à mettre en œuvre pour faire connaître votre entreprise et attirer des clients.

Élaborer les supports de communication de ma future entreprise 2 j.

COM2

Pensez les supports et messages clés, adaptés à vos cibles de clientèle, en accord avec vos objectifs commerciaux et les moyens de votre entreprise.

FORMEZ-VOUS POUR RÉUSSIR !

DÉVELOPPER MES VENTES

Structurer ma stratégie commerciale : que vendre ? à qui ? comment ? - 2 j.

CMK1

Proposez une offre différenciante. Commercialisez des produits et services attractifs et choisissez vos canaux de vente.

Préparer mon plan d'actions commerciales - 2 j.

CMK2

Développez votre clientèle : définissez clairement vos objectifs, planifier des actions concrètes pour booster les ventes et analysez les retombées.

Organiser ma prospection client - 2 j.

CMK3

Gagnez de nouveaux clients en développant des actions de prospection efficaces.

Négocier et convaincre - 2 j.

CMK4

Révez votre talent commercial, menez avec succès vos négociations.

Entretenir la relation client pour mieux vendre - 1 j

CMK5

Développez une relation durable avec votre clientèle et renforcez sa satisfaction.

Vendre sur internet - 2 j.

DIG2

Pensez et concevez votre site internet pour vendre en ligne

AMÉLIORER MON IMPACT

Mettre en place une démarche RSE au sein de ma future entreprise 1 j.

RD1

Améliorez votre impact sociétal en intégrant au quotidien les fondamentaux de la RSE et du développement durable dans votre entreprise

GÉRER MES RESSOURCES HUMAINES

Me préparer à recruter un salarié - 2 j.

RH1

Les fondamentaux pour préparer votre recrutement et trouver le bon candidat : bien définir le profil recherché, rédiger une fiche de poste et une offre d'emploi attractive, diffuser efficacement pour déclencher les candidatures, animer un entretien, intégrer et former durablement un salarié.

ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

Tourisme

Monter mon projet d'hébergement touristique - 3 j.

SCT1

Structurez votre projet, démarquez votre offre, réalisez les simulations d'activité touristique et identifiez les labels et financements mobilisables.

Formation professionnelle

Concevoir et animer une formation, en présentiel et en distanciel 2 j.

SCT2

Adoptez les bons réflexes de formateur, construisez des déroulés pédagogiques cohérents et assurez une dynamique de groupe en toutes circonstances.

Commerce

L'am⁰vible
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL

Entretenir la relation client pour mieux vendre - 1 j.

CMK5

Développez une relation durable avec votre clientèle et renforcez sa satisfaction.

Merchandising et agencement du point de vente - 1 j.

CMK6

Organisez votre point de vente et la mise en avant de vos produits pour rendre votre commerce attractif.

Utiliser le phygital pour développer mes futures ventes - 1 j.

CMK8

Développez de nouveaux canaux de vente via internet en parallèle de la vente en boutique pour satisfaire et développer votre clientèle.

Règlementation & Gestion du commerce - 2 j.

CGJ7

Adoptez les bons réflexes pour gérer votre commerce au quotidien, en phase avec la réglementation (gestion de caisse, de stocks, normes ERP, bail commercial...)

Coopérer et améliorer l'impact de ma future entreprise - 1 j.

RD2

Nouez des partenariats locaux et inscrivez votre entreprise dans une démarche durable pour la développer.

FORMEZ-VOUS POUR RÉUSSIR !

MON PROJET DE CRÉATION DE A À Z

Construire et conduire un projet entrepreneurial - 73 j.

CCPE - Formation certifiante

Évaluez votre capacité à entreprendre, vérifiez le potentiel de votre marché, chiffrer et construisez l'ensemble du projet avant le présenter à un jury certifiant de professionnels.



Référence France Compétences

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

Formation certifiante : RS5508

Nom du certificateur : BGE

Date d'enregistrement de la certification : 15-09-2021

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise - 45 à 60 j.

CRE

Montez l'intégralité de votre business plan et challengez vos idées aux côtés d'experts de la création d'entreprise, pour acquérir la posture entrepreneuriale et vérifier la viabilité de votre projet.




Que vous soyez salarié, indépendant, demandeur d'emploi, de nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations (partiellement ou totalement). Notre équipe définira avec vous, au vu de votre situation, les modalités de financement envisageables et vous accompagnera dans toutes les démarches à effectuer.

- 
 - Vous hésitez entre plusieurs formations ?
 - Vous souhaitez concevoir un parcours sur mesure ?
 - Vous avez besoin de détails sur le déroulement des formations ?

**NOTRE ÉQUIPE EST À VOTRE ÉCOUTE POUR RÉPONDRE À TOUTES VOS QUESTIONS.
CONTACTEZ-NOUS !**

**Service formation
BGE TERRES DE LOIRE
formation@bge-terresdeloire.fr
T. 02 18 88 93 54**

D'autres formations sont disponibles, consultez notre site internet.
Conditions générales de vente : veuillez consulter notre site internet.



CONTACTEZ-NOUS ! SERVICE FORMATION

BGE TERRES DE LOIRE

Service formation

29, rue des Montées
45100 Orléans

formation@bge-terresdeoire.fr

T. 02 18 88 93 54

POUR EN SAVOIR PLUS :

WWW.BGE-TERRESDELOIRE.FR

SUIVEZ-NOUS !



La certification Qualiopi a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**