

ME FORMER POUR CRÉER MON ENTREPRISE

PROGRAMME 2024



RÉUSSISSEZ LA CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE AVEC BGE !

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.

Code	Durée	Intitulé	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept.	Octobre	Nov.	Déc.
BOOSTER MON LEADERSHIP ET MON ORGANISATION													
PDD1	1 j.	Booster mon leadership pour conduire ma future entreprise		2		5		3		24		15	
PDD2	1 j.	Gérer mes priorités et mon temps en tant que futur(e) chef(fe) d'entreprise	26		22		31		3		3		13
COM 3	2 j.	Pitcher avec brio ma future entreprise !	23 et 24		27 et 28			12 et 13		26 et 27		26 et 27	
PILOTER ET DÉVELOPPER MA MICRO-ENTREPRISE													
CGJ1	2 j.	Gérer ma future micro-entreprise	16 et 17		11 et 12		14 et 15		2 et 3		1 et 2	18 et 19	10 et 11
GÉRER MA COMPTABILITÉ ET MA TRÉSORERIE													
CGJ2	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 ma future entreprise		28 et 29		2 et 3		25 et 26			8 et 9		16 et 17
CGJ5	2 j.	Gérer la trésorerie de ma future entreprise		13 et 14		10 et 11		4 et 5			14 et 15		3 et 4
ÊTRE VISIBLE SUR LE WEB													
DIG1*	2 j.	Développer la réputation de ma future 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 ma future entreprise en tête des moteurs de recherche		1		15		18		9		5	
Pass digital 2*	1 j.	Facebook : créer la page de ma future entreprise et trouver des clients		2		16		19		10		6	
Pass digital 3*	1 j.	LinkedIn : créer la page de ma future entreprise et trouver des clients		5		17		20		11		7	
Pass digital 4*	1 j.	Instagram : créer la page de ma future entreprise et trouver des clients		6		18		21		12		8	
DIG3*	1 j.	Référencer avec efficience mon futur site web	25			4			5		9		12
DIG4*	1 j.	Créer mon futur site vitrine	19			12		28			22		6
MIEUX COMMUNIQUER													
COM1	2 j.	Définir le plan de communication de ma future entreprise	10 et 11		4 et 5		23 et 24		4 et 5		10 et 11		4 et 5
COM2	2 j.	Élaborer les supports de communication de ma future entreprise		8 et 9		11 et 12		10 et 11		18 et 19		13 et 14	
DÉVELOPPER MES VENTES													
CMK1	2j.	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	2j.	Préparer mon plan d'actions commerciales		14 et 15		3 et 4		11 et 12			3 et 4		18 et 19
CMK3	2j.	Organiser ma prospection clients		19 et 20		18 et 19		26 et 27		19 et 20		21 et 22	
CMK4	2j.	Négocier et convaincre	24 et 25		12 et 13		30 et 31			4 et 5		28 et 29	
CMK5	1j.	Entretenir la relation client pour mieux vendre	29		18		28		1		7		2
DIG2*	2j.	Vendre sur internet		21 et 22		25 et 26		5 et 6		16 et 17		12 et 13	

Code	Durée	Intitulé	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept.	Octobre	Nov.	Déc.
AMÉLIORER MON IMPACT													
RD1*	1 j.	Mettre en place une démarche RSE au sein de ma future entreprise			1		14				18		
GÉRER MES RESSOURCES HUMAINES													
RH1	2 j.	Me préparer à recruter un salarié		26 et 27			21 et 22					27 et 28	
ME FORMER DANS MON SECTEUR													
Tourisme													
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.	
Formation professionnelle													
SCT2*	2 j.	Concevoir et animer une formation, en présentiel et en distanciel			14 et 21 à Orléans						16 et 23 à Orléans		
Commerce <small>L'am^Qvible BOUTIQUE • INDUSTRIE COMMERCE</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 futures ventes		5			13				21		9
CGJ7	2 j.	Réglementation 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 l'impact de ma future entreprise		19				10		30			16
MON PROJET DE FORMATION DE A À Z													
45 à 60 j.		Se préparer à créer ou reprendre une entreprise									du 9 sept. au 3 déc. à Dreux du 12 sept. au 6 déc. à Châteaudun du 12 sept. au 6 déc. à Orléans du 19 sept. au 13 déc. à Chartres du 23 sept. au 17 déc. à Blois du 25 sept. au 19 déc. à Nogent-le-Rotrou		
91 h.		Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial (Formation certifiante)									du 14 oct. au 22 nov.		du 4 nov. au 13 déc.
40 h.		Visa Pro Numérique (sur Vendôme uniquement)								9, 10, 16, 17		18, 19, 25, 26	





Que vous soyez salarié(e), indépendant(e), demandeur(se) 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.

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

Suivez-nous !  



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