

Les Essentiels de la Création d'entreprise

Code ESSE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le parcours de création d'une entreprise.
- Identifier les acteurs ressources dans le panorama de l'entrepreneuriat, les aides, les outils nécessaires à la construction de votre projet.
- Prendre conscience des différences entre entrepreneuriat et salariat (rapport au travail, protection sociale, collaborations, revenus...).
- Analyser vos capacités et aptitudes à devenir dirigeant d'une entreprise, votre posture entrepreneuriale.
- Évaluer le potentiel de votre projet, identifier ses atouts, les points de vigilance, les contraintes et opportunités qui y sont liées.

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

- Comparer les objectifs personnels et professionnels avec le projet entrepreneurial.
- Évaluer les compétences entrepreneuriales.
- Identifier les points forts et faibles d'un projet entrepreneurial et du profil du porteur de projet.
- Décrire les étapes d'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale.
- 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.

PROGRAMME

Le parcours de création d'une entreprise

- Découvrir et comprendre les grandes étapes clefs d'un parcours de création d'entreprise, incluant la possibilité d'une phase de test.
- Appréhender l'écosystème autour de l'entrepreneuriat : les acteurs d'accompagnement et lieux ressources, les aides à la création.
- Cerner les différences entre le salariat et l'entrepreneuriat, en termes de rapport au travail, réseau professionnel et interactions sociales, organisation, protection sociale, revenus professionnels...

La posture du (de la) chef(fe) d'entreprise

- Capitaliser sur vos motivations à créer une entreprise, en faire des arguments pertinents pour convaincre vos interlocuteurs.
- Évaluer votre profil entrepreneurial (traits de personnalité, aptitudes compétences entrepreneuriales).
- Muscler votre capacité à communiquer et votre éloquence, prendre conscience des différences entre leadership et charisme.

Votre projet

- Apprendre à présenter votre projet, construire votre pitch.
- Challenger votre offre de produits ou services.
- Diagnostiquer votre projet : ses atouts, ses zones de fragilité, les contraintes inhérentes, les opportunités associées.
- Vous inscrire dans une perspective à plus long terme, vous donner un cap et un fil conducteur, vous projeter avec ambition.
- Dresser votre feuille de route pour mener votre projet à bien, en minimisant les risques et en optimisant les chances de réussir.



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise, Personnes ayant immatriculé sans préparation



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

5 jours / 35 heures



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

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

900 euros



Autres financements

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

4,47/5

Source questionnaire BGE

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ☎ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

Les Essentiels de la Création d'entreprise (suite)

Code ESSE

PROGRAMME (suite)

Marché et stratégie marketing

- Comprendre l'étude de marché : contours, modes opératoires et techniques efficaces de réalisation, importance de cette étape.
- Appréhender les notions fondamentales de la stratégie marketing : les 4P, le ciblage clients, le plan d'actions commerciales.
- Découvrir le webmarketing et autres moyens d'utiliser le digital pour booster la commercialisation.

Stratégie de communication

- Percevoir les enjeux de la communication pour une activité naissante (notoriété, acquisition clients) et d'identité de marque.
- Assimiler la méthode d'élaboration d'un plan de communication efficace et adapté aux objectifs visés.
- Identifier les bases d'une stratégie de communication digitale efficiente : quels canaux, quelles cibles, quels messages.

Aspects juridiques, financiers, administratifs

- Comparer les différentes formes juridiques (SARL, SAS, EI, micro), et les incidences fiscales, sociales et administratives pour chacun.
- Comprendre les particularités des principaux statuts personnels : associé, gérant majoritaire ou minoritaire, conjoint collaborateur...
- Découvrir l'entrepreneuriat salarié.
- Prendre conscience des enjeux assurantiels, pour votre entreprise et pour vous-même en tant que dirigeant(e).
- Vous familiariser avec les notions clefs de modèle économique et de pilotage financier d'une entreprise, identifier les éléments incontournables d'une comptabilité simple et d'une gestion régulière, fiable, efficace.
- Établir une 1ère projection de chiffre d'affaires et de marge, en déduire les incidences par rapport aux bases initiales du projet.
- Esquisser les grandes lignes de votre plan de financement, repérer les sources de financement possibles.
- Identifier les démarches d'immatriculation de l'entreprise.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, exercices et cas concrets, témoignages

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Attestation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de fin de formation



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise, Personnes ayant immatriculé sans préparation



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation
5 jours / 35 heures



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

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif
900 euros



Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445