

PARCOURS SECTORIELS

Ouvrir et sécuriser mon commerce

Code ESSE – C

NOUVELLE
FORMATION



Collectif

Distanciel

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.
- Identifier les réglementations majeures à maîtriser pour l'ouverture d'un commerce.
- Repérer les actions à mener pour se mettre en conformité.
- Agencer votre point de vente.
- Mettre en avant les produits.

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.
- Identifier les besoins et les attentes d'une clientèle cible.
- Déployer la stratégie de distribution via la vente directe.
- Identifier la réglementation du commerce.
- Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux.

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.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

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

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

Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise, dans le domaine du commerce. Personnes ayant immatriculé sans préparation

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

7 jours / 49 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

1 520 euros

Autres financements

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

PARCOURS SECTORIELS

Ouvrir et sécuriser mon commerce (suite)

Code ESSE – C

PROGRAMME (SUITE)

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.

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.

Identifier la réglementation liée à l'affichage

- Affichage des prix et étiquetage.
- Maîtriser les normes et la réglementation des Etablissement recevant du Public.
- Lister les normes ERP.
- Appliquer la réglementation à son projet.
- Découvrir les normes et la responsabilité RGPD.
- Comprendre les obligations.
- Trouver les ressources.
- Identifier les actions à mener en matière de RGPD pour se mettre en conformité.

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



Collectif



Distanciel

Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise, dans le domaine du commerce. Personnes ayant immatriculé sans préparation

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

7 jours / 49 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

1 520 euros

Autres financements

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

PARCOURS SECTORIELS

Ouvrir et sécuriser mon commerce (suite et fin)

Code ESSE – C

PROGRAMME (SUITE ET FIN)

Identifier la réglementation liée à l'affichage (SUITE)

- Méthodologie de rédaction des conditions générales de vente.
- Comprendre les mentions obligatoires.
- Repérer les règles et obligations de communication.
- Identifier la méthodologie et ressources de rédaction des CGV.
- Réglementation du bail commercial.
- Identifier les spécificités d'un bail commercial.

Gérer le stock

- Appliquer les règles d'inventaire.
- Suivre le stock au quotidien.
- Établir et entretenir des relations avec les fournisseurs.
- Gérer les invendus.
- Gérer la caisse.
- Connaître les obligations légales.
- Mettre en pratique la tenue de caisse.
- Pratiquer les différents modes de règlement.
- Optimiser l'agencement et l'attractivité du point de vente.
- Agencer et maintenir un lieu de vente attractif en organisant l'espace, le mobilier et le design.
- Structurer la vitrine et les rayons en alignant leur disposition avec la stratégie commerciale.
- Créer une ambiance et une signalétique en harmonisant avec l'expérience client souhaitée.
- Évaluer l'impact des actions promotionnelles et développer des indicateurs de suivi pour mesurer leur efficacité.
- Maîtriser la gestion réglementaire et commerciale.
- Identifier et appliquer les réglementations relatives à l'affichage, l'étiquetage et les normes ERP.
- Rédiger des Conditions Générales de Vente (CGV) en respectant les obligations légales.
- Mettre en conformité le point de vente avec la réglementation RGPD.
- Gérer efficacement les stocks, la caisse et les relations fournisseurs.
- Tenir la comptabilité de base en utilisant les documents comptables, en réalisant les rapprochements bancaires et en générant des factures et devis.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, exercices et cas concrets, témoignages.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Attestation des compétences acquises en fin de formation.



Collectif



Distanciel

Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise, dans le domaine du commerce. Personnes ayant immatriculé sans préparation

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

7 jours / 49 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

1 520 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