

## PARCOURS SECTORIELS

# Ouvrir et sécuriser mon commerce

Code ESSE - C

NOUVELLE  
FORMATION

### 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.



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](mailto: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](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

# 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 Etablissements 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.



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](mailto: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](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

# 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](mailto: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](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) 02 18 88 93 54

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