



**ME FORMER
POUR
CRÉER ET/OU
DÉVELOPPER
MON ENTREPRISE**

Sommaire

• PRÉSENTATION DE BGE	P. 3
• FORMATIONS COURTES THÉMATIQUES	p. 5
• Parcours - Les essentiels	p.5
• Structurer mon projet de A à Z	p. 8
• Packs expertises - "Créer ou reprendre une entreprise"	p. 13
• Parcours sectoriels	p.26
• CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE	p.33
• INDICATEURS DE PERFORMANCE	p. 34

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



RÉUSSISSEZ LA CRÉATION ET LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE AVEC BGE TERRES DE LOIRE !

Que vous soyez en phase de création ou de développement de votre entreprise, nous avons la formation adaptée à vos besoins pour développer et renforcer vos compétences entrepreneuriales. C'est votre avenir, façonnez-le dès aujourd'hui avec BGE TERRES DE LOIRE !

Faites le choix de l'efficacité !

Comme 1800 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE en 2023.

PAROLES DE STAGIAIRES

"L'orientation vers la formation "Se préparer à Créer Reprendre une entreprise" m'a offert une approche pragmatique me fournissant les outils et les conseils essentiels pour la création d'entreprise" Jean-Sébastien

"La formation m'a permis de définir mes objectifs commerciaux, de mettre en place une stratégie commerciale adaptée à mon projet" Joël

UN PARCOURS DE FORMATION PERSONNALISÉ

Le service formation s'appuie sur des intervenants formateurs expérimentés, reconnus dans leurs domaines de compétences permettant d'acquérir des connaissances pour réussir votre évolution professionnelle et préparer les enjeux de demain tout en restant compétitif. Que vous soyez dans une démarche de transition professionnelle ou de reconversion, d'évolution, ou d'acquisition de nouvelles compétences, notre équipe vous propose un parcours de formation personnalisé afin d'atteindre vos objectifs.

En mode présentiel ou à distance, des modules thématiques courts dans de nombreux domaines sont dispensés : entrepreneuriat, commerce, communication, comptabilité et gestion.

UNE CERTIFICATION DE VOS COMPÉTENCES

Certifier vos compétences entrepreneuriales contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel. Centrés sur votre qualification et montée en compétences, les parcours de formation BGE génèrent des apprentissages reconnus et valorisables par une certification.

Consultez nous !

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



Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise !



Retrouvez l'expertise BGE sur la nouvelle appli MonCompteFormation qui vous permet de consulter vos droits à la formation professionnelle, réserver et payer avec votre CPF les formations qui vous intéressent.

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo :



Téléchargez l'application
MonCompteFormation
ou rendez-vous sur le site web
www.moncompteformation.gouv.fr

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresde Loire.fr ☎ 02 18 88 93 54
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



PARCOURS LES ESSENTIELS

Le B-A.BA de
la création d'entreprise
en 5 jours !



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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

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

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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



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

STRUCTURER MON PROJET DE A À Z

Donnez vie à votre idée ! Deux parcours au
choix pour structurer pas à pas votre
projet, évaluer sa viabilité et développer
votre profil entrepreneurial.



STRUCTURER MON PROJET DE A À Z

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Choisir des outils de communication
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir un statut juridique
- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral

PROGRAMME

- Projet professionnel et projet de vie, description de son projet : points forts et faiblesses.
- Élaboration du plan d'actions d'un projet.
- Les outils de l'étude de marché, évolution du marché.
- Étude de la concurrence, confrères, fournisseurs et prescripteurs.
- La réglementation de l'activité.
- Analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles.
- Définition du positionnement de l'entreprise, segmentation du marché.
- Stratégie marketing ou marketing Mix, stratégie commerciale.
- Évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel.
- Définition des objectifs, des grands principes et des missions de la communication, les bases de l'identité visuelle.
- Les outils de communication.
- Présentation de l'activité et structuration de son message.
- Le Plan de financement, le chiffre d'affaires prévisionnel.
- Le Compte de résultat prévisionnel, le seuil de rentabilité.
- Le Plan de trésorerie.
- Le choix du statut juridique, la fiscalité des entreprises et des entrepreneurs.
- Le volet social et démarches à réaliser, le Centre de Formalités des Entreprises, les autres aspects juridiques et démarches à réaliser
- Technique de présentation orale d'un Business plan.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales
- Rendez-vous de suivi individuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Rédaction d'un projet entrepreneurial et présentation orale devant un jury de professionnels
- Attestation de formation – Validation par un Certificat de compétences professionnelles

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise.

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

Certification



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Parler, lire et écrire le français
- Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

13 jours de formation en salle et 1 journée de certification



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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

2 500 euros



Autres financements

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



STRUCTURER MON PROJET DE A À Z

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Choisir des outils de communication
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir un statut juridique
- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral

PROGRAMME

Adéquation personne – projet et moyens humains

- Comparer les objectifs personnels et professionnels avec son projet entrepreneurial.
- Identifier les points forts et faibles d'un projet entrepreneurial et son profil
- Identifier les contraintes et les impacts inhérents à l'activité et au contexte (y compris l'impact environnemental et social).
- Décrire un projet entrepreneurial (taille, secteur, offre, cible, projection, acteurs) mettant en valeur l'adéquation avec son profil d'entrepreneur.
- Mettre en œuvre la méthodologie à son projet entrepreneurial intégrant une approche environnementale et en mesurant les impacts des gestes du quotidien, des choix de consommation.

Étude de marché

- Recueillir les informations sur les marchés.
- Déterminer les composantes d'un secteur d'activité (concurrents, fournisseurs...).
- Décrire les caractéristiques d'une clientèle.
- Sélectionner des informations en fonction de son projet.
- Identifier la réglementation liée à son projet entrepreneurial.
- Recueillir des informations sur le marché à l'aide de techniques adaptées.
- Analyser avec objectivité les informations collectées sur le plan du marché global et sur le marché local.
- Rédiger de manière synthétique les résultats de l'étude de marché.

Stratégie marketing et commerciale

- Décrire les étapes d'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale.
- Identifier les différents moyens commerciaux.
- Définir les critères de choix d'une zone d'implantation.
- Décrire les actions commerciales permettant de développer la clientèle
- Décliner les clientèles principales et secondaire.
- Construire une offre qui répond aux besoins des clients, en tenant compte de l'impact environnemental et sociétal.
- Fixer des objectifs de vente.
- Créer le pitch de l'offre commerciale.

NOUVEAU
PROGRAMME

Certification



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Français lu, écrit, parlé.
- Maîtrise des bases de calculs.
- Utilisation d'un PC, internet,



Durée de la formation

30 jours de formation en centre, dont 1 journée de jury et 5 jours en entreprise



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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

3150 euros



Autres financements



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

RÉGION
CENTRE
VAL DE LOIRE

BGE
TERRES DE LOIRE

Appui aux entrepreneurs

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

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise (suite)

PROGRAMME

Prévisionnel financier

- Calculer un prix de vente.
- Identifier le vocabulaire comptable.
- Distinguer les différents éléments constitutifs d'un budget prévisionnel : compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie.
- Identifier les composantes de la rentabilité : marge, résultat, capacité d'autofinancement.
- Calculer un prix de vente en lien avec un prix de revient.
- Construire un plan de financement.
- Construire un compte de résultat prévisionnel.
- Construire un plan de trésorerie.

Statuts juridiques et fiscalité

- Mesurer les incidences des régimes fiscaux et sociaux.
- 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 dans un modèle respectueux de l'environnement.
- Diagnostiquer une situation personnelle du point de vue social et fiscal en tenant compte d'un contexte de transition écologique.
- Argumenter les choix d'une forme juridique.

Communication

- Définir ses principaux messages à transmettre.
- Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux.
- Identifier les besoins et les attentes d'une clientèle cible.
- Établir les caractéristiques d'une identité visuelle (charte graphique, codes couleurs, logo, forme, police).
- Rédiger un message de communication adapté à un type de clientèle et à un support de communication.
- Sélectionner un nom pour l'entreprise.
- Identifier le slogan en s'appuyant sur la valeur ajoutée.

Présenter son projet

- Identifier les éléments clés d'une communication orale efficace.
- Décrire la méthodologie de construction de projet entrepreneurial
- Identifier les conditions de réussite et les atouts du projet.
- Construire un argumentaire de promotion articulant une ébauche de proposition de valeur (basée sur l'articulation offre/clientèle, visée/ taille du marché) et les critères de choix des aspects juridiques.
- Structurer les contenus du pitch.

Certification



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Français lu, écrit, parlé.
- Maîtrise des bases de calculs.
- Utilisation d'un PC, internet,



Durée de la formation

30 jours de formation en centre, dont 1 journée de jury et 5 jours en entreprise



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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

3150 euros



Autres financements

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



TERRES DE LOIRE
Appui aux entrepreneurs

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

STRUCTURER MON PROJET DE A À Z

Se préparer à créer ou reprendre une entreprise (suite et fin)

- **Remise à niveau**
- Connaître l'environnement bureautique (ordinateur, arborescence, internet, mail, outils collaboratifs ...).
- Utiliser un tableur et réaliser des tableaux de bord chiffrés.
- Appréhender la sécurisation et l'usage du numérique et la consommation énergétique des outils.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences.
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales.
- Rendez-vous de suivi individuel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Étude de cas, mise en situation : Test de positionnement en début de formation. Evaluation des compétences acquises en fin de formation. Passage devant un jury en fin de formation certification : Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial.

Certification



Individuel



Collectif



Présentiel



Distanciel



Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

- Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Français lu, écrit, parlé.
- Maîtrise des bases de calculs.
- Utilisation d'un PC, internet,



Durée de la formation

13 jours de formation en salle et 1 journée de certification



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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

3150 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



Appui aux entrepreneurs



PACKS EXPERTISE "CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE"

Formez-vous sur les compétences entrepreneuriales clés :

savoir communiquer, prospector, vendre...

Des formations-actions directement

appliquées à votre projet !

Optimiser mon organisation, booster mon leadership et maîtriser le pitch de mon entreprise

Code LEAD

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cibler les actions à mettre en place pour communiquer.
- Renforcer son leadership et son assurance pour mieux incarner son rôle d'entrepreneur.
- Communiquer efficacement et avec impact, à travers un pitch structuré et convaincant.
- Organiser et prioriser ses tâches pour optimiser la gestion du temps et de ses projets.
- Mettre en pratique des techniques d'optimisation de l'organisation personnelle et de gestion du stress dans un contexte entrepreneurial.

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

- Améliorer l'adéquation personne projet
- Élaborer une organisation administrative
- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral

PROGRAMME

Développer son Leadership pour Réussir en tant qu'Entrepreneur

- Comprendre les caractéristiques d'un leader.
- Identifier les enjeux du leadership dans un projet entrepreneurial.
- Illustrer par des exemples de leaders inspirants dans le monde des affaires.
- Identifier ses atouts et talents à partir de son parcours personnel, professionnel et de formation.
- Valoriser ses savoir-faire et savoir-être dans le cadre de son projet
- Savoir prendre des décisions et s'y tenir.
- Travailler sur la détermination et la confiance en soi.
- Identifier les points de progrès pour renforcer son leadership.

Maîtriser l'art du pitch pour convaincre et affirmer son leadership

- Comprendre les enjeux d'un pitch efficace.
- Définir les objectifs d'un pitch entrepreneurial (convaincre, informer, vendre).
- Définir les éléments clés de son pitch : objectifs, cibles, structure.
- Articuler la dimension verbale (les mots) et non-verbale (gestuelle, posture).
- Adapter son message en fonction de l'interlocuteur.

Optimiser la gestion de son temps et ses priorités

- Définir le rapport au temps et comprendre son propre mode d'organisation
- Identifier les comportements nuisibles à une gestion efficace du temps.
- Apprendre à clarifier ses rôles et responsabilités en tant qu'entrepreneur.
- Repérer les "voleurs de temps" : distractions, tâches non prioritaires, imprévus.
- Hiérarchiser les tâches et savoir dire "non" pour se concentrer sur l'essentiel.
- Prévoir et planifier efficacement : principes de base de l'organisation quotidienne.
- Découvrir des outils (applications, agendas, to-do list) pour optimiser la gestion du temps.



Collectif



Présentiel



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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

Optimiser mon organisation, booster mon leadership et maîtriser le pitch de mon entreprise (suite)

Code LEAD

PROGRAMME (suite)

Combiner leadership, communication et gestion du temps pour réussir

- Identifier l'importance de combiner une posture de leader avec une bonne gestion du temps.
- Simuler une prise de parole en public (pitch) en tenant compte de la gestion du temps.
- Identifier les bonnes pratiques découvertes pendant la formation.
- Identifier des changements à mettre en œuvre dès la fin de la formation.
- Construire un plan d'actions pour optimiser ses priorités, mettre en application les compétences acquises et renforcer son efficacité.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, cas concrets, mises en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



Collectif



Présentiel



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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

Structurer ma stratégie commerciale pour développer mon chiffre d'affaires

Code MARK

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser les enjeux d'une stratégie commerciale cohérente.
- Développer une offre de produits et services adaptée aux opportunités de marché.
- Concevoir un plan d'actions commerciales (PAC) structuré et adapté aux ressources de l'entreprise.
- Fixer des objectifs de vente rentables et mesurables.
- Calculer des prix de vente permettant d'assurer la rentabilité de l'entreprise.
- Évaluer l'impact des actions commerciales et ajuster les stratégies en conséquence.

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

- Concevoir une stratégie commerciale
- Élaborer un prévisionnel financier

PROGRAMME

Structurer sa stratégie commerciale

- Comprendre les fondamentaux d'une stratégie commerciale efficace.
- Définir la démarche marketing (les 4P : Produit, Prix, Distribution, Communication).
- Analyser les besoins du marché et les opportunités via une étude de marché.
- Structurer son offre en fonction des besoins identifiés.
- Identifier les canaux de vente les plus efficaces (physique, digital...).

Valoriser son offre et sa différenciation

- Positionner sa marque et s'inspirer de la concurrence (benchmarking).
- Choisir les messages clés à transmettre en fonction de la valeur ajoutée de l'offre.
- Identifier les canaux de communication adaptés à chaque cible.
- Évaluer les enjeux du web marketing et choisir les outils adaptés.

Élaborer et planifier son Plan d'Actions Commerciales (PAC)

- Analyser les forces et faiblesses de l'entreprise pour bâtir une stratégie commerciale solide.
- Fixer des objectifs commerciaux clairs et cohérents avec le positionnement de l'entreprise.
- Construire un Plan d'Actions Commerciales (PAC) détaillant les actions à mener et les ressources nécessaires.
- Planifier les actions commerciales et prévoir leur suivi pour mesurer les écarts et ajuster si nécessaire.



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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

Structurer ma stratégie commerciale pour développer mon chiffre d'affaires (suite)

Code MARK

PROGRAMME (SUITE)

Rentabiliser ses actions commerciales

- Décrire les postes de coût et analyser la structure financière de l'entreprise.
- Calculer des marges commerciales, des remises et les prix de vente.
- Établir le seuil de rentabilité et le seuil de viabilité de l'entreprise.
- Mesurer les retombées des actions commerciales et proposer des mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, cas concrets, mises en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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

Prospecter, convaincre et vendre

Code VENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser le marché et identifier les prospects clés, partenaires, et prescripteurs pour bâtir un plan de prospection cohérent avec l'offre.
- Élaborer des outils et des argumentaires commerciaux adaptés aux profils types de prospects, répondant aux besoins et aux objections.
- Conduire des entretiens de vente efficaces en suivant une méthode structurée pour maximiser les chances de conversion.
- Négocier et conclure des accords gagnant-gagnant, tout en gérant les objections et en adaptant son discours commercial.

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

- Élaborer un plan de prospection
- Conduire un entretien de vente
- Conduire un entretien de négociation

PROGRAMME

Élaborer un plan de prospection aligné avec les objectifs de l'entreprise

- Définir le marché et les cibles : analyse de la clientèle principale et secondaire, segmentation, profilage des prospects et partenaires.
- Construire un plan de prospection responsable : objectifs de vente, actions de prospection (physique, digital, téléphonique, réseaux sociaux, etc.), et prise en compte de l'empreinte carbone.
- Choisir les outils et supports commerciaux : supports en ligne (sites web, réseaux sociaux) et hors ligne (plaquettes, flyers...) adaptés à la fonction commerciale.
- Organiser les actions et le suivi : dates clés, indicateurs de performance.

Créer et adapter les argumentaires commerciaux

- Construire des argumentaires percutants : définition des caractéristiques, avantages et bénéfices d'un produit ou service.
- Élaborer des profils de prospect ou partenaire : comment ajuster son argumentaire selon les motivations et les freins des différents profils.
- Répondre aux objections : élaborer des réponses claires aux objections courantes et aux préoccupations écologiques.
- Mettre en pratique : élaborer des argumentaires et répondre aux objections.

Conduire des entretiens de vente réussis

- Définir les étapes de l'entretien de vente : introduction, découverte des besoins, proposition de l'offre, argumentation, gestion des objections.
- Connaître les techniques de questionnement et reformulation : comment obtenir des informations clés et vérifier la compréhension du besoin du client.
- Construire la confiance et affirmer sa légitimité : posture à adopter pour convaincre et fidéliser dès le premier contact.
- Mettre en pratique des techniques de vente sur des cas réels ou fictifs.



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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

Prospecter, convaincre et vendre (suite)

Code VENT

PROGRAMME (SUITE)

Négocier et conclure efficacement

- Conduire une négociation gagnant-gagnant : identification des points de négociation, argumentation, contreparties proposées.
- Gérer des objections complexes : travailler sa posture et son langage pour désamorcer les situations délicates.
- Conclure une vente : techniques de clôture d'un entretien commercial et négociation pour aboutir à un accord final.
- Travailler les techniques de négociation en situation réelle : simulation de cas concrets

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, cas concrets, mises en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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

Élaborer un plan et des supports de communication efficaces

Code COMM

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier et analyser le positionnement de son entreprise et son environnement concurrentiel.
- Définir des objectifs de communication clairs et cibler les actions à mettre en place.
- Élaborer une stratégie de communication efficace, incluant les canaux et supports adaptés.
- Concevoir et actualiser des supports de communication qui valorisent les messages clés et l'identité de l'entreprise.

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

- Élaborer un plan de communication
- Choisir des outils de communication

PROGRAMME

Analyser le Positionnement et l'Environnement de l'Entreprise

- Présenter l'environnement concurrentiel et les pratiques du marché
- Présenter le concept de positionnement et son importance pour la communication.
- Analyser l'environnement concurrentiel et les pratiques du marché.
- Exposer la culture d'entreprise et définir la personnalité à véhiculer.
- Mettre en pratique : Identifier les forces et faiblesses de son entreprise à travers une analyse SWOT.
- Fixer des objectifs concrets et réalisables en communication.
- Définir les publics cibles en fonction de l'analyse préalable.

Construire une stratégie de communication

- Repérer les outils de communication adaptés à chaque cible (supports matériels et immatériels).
- Définir les actions à mener et les planifier dans le temps.
- Évaluer le budget d'un plan d'actions et les retombées attendues.
- Découvrir des outils de gestion d'un plan de communication.
- Élaborer un premier draft de son plan de communication

Comprendre et concevoir ses supports de communication

- Identifier les spécificités des différents supports de communication (publicité, signalétiques, réseaux sociaux).
- Apprendre à mesurer l'impact d'une action de communication.
- Adopter le bon ton pour chaque message en fonction de la cible.
- Concevoir une punchline ou accroche et argumenter le bénéfice client.
- Définir les fonctions d'un logo et choisir les images à utiliser.
- Réaliser une ébauche de supports papier (cartes de visite, flyers) et numériques (post pour les réseaux sociaux).



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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

Élaborer un plan et des supports de communication efficaces (suite)

Code COMM

PROGRAMME (SUITE)

Finaliser et présenter son plan de communication et ses supports

- Réaliser des maquettes de supports de communication en petits groupes.
- Apprendre à actualiser et modifier les supports en fonction des retours et de l'évolution du marché.
- Présenter son plan de communication et ses supports devant le groupe.
- Analyser les retombées des actions de communication déjà mises en œuvre et planifier des mesures correctives.
- Élaborer un plan d'actions pour le suivi post-formation, suivre et adapter un budget de communication.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, cas concrets, mises en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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](tel:0218889354)

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

Maîtriser la gestion financière pour piloter efficacement mon entreprise

Code GEST

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les éléments clés des documents comptables (bilan, compte de résultat) et leurs enjeux.
- Analyser les résultats financiers à partir d'indicateurs clés (seuils de rentabilité, SIG).
- Élaborer des outils de suivi (tableaux de bord) pour piloter les performances.
- Interpréter les écarts financiers et prendre des décisions correctives.
- Planifier et gérer la trésorerie pour assurer la continuité des activités.
- Évaluer les indicateurs de performance pour anticiper les risques financiers.
- Synthétiser et communiquer des analyses financières claires.

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

- Analyser la viabilité d'un projet
- Analyser les résultats financiers d'une entreprise

PROGRAMME

Identifier et Appliquer les fondamentaux de la comptabilité et de la gestion

Expliquer le rôle et l'utilité de la comptabilité dans l'entreprise :

- Définir le vocabulaire comptable : actif, passif, charges, produits, amortissements, provisions.
- Identifier les obligations comptables et le cadre légal.

Décrire la composition et la structure du bilan : actif et passif :

- Relier les éléments du patrimoine de l'entreprise au bilan.
- Analyser le fonds de roulement et les premières notions de trésorerie.

Interpréter les postes du compte de résultat : charges et produits :

- Illustrer la formation du résultat et son lien avec la trésorerie.

Analyser et interpréter les documents financiers de l'entreprise

Lire et interpréter les documents financiers clés :

- Analyser les principaux ratios financiers : liquidité, rentabilité, solvabilité.
- Expliquer les soldes intermédiaires de gestion (SIG).
- Établir le lien entre trésorerie et résultats comptables.

Calculer les seuils de rentabilité et de viabilité :

- Calculer les seuils.
- Repérer les signes de dégradation financière et les critères d'alerte.

Expliquer l'utilité des tableaux de bord pour suivre les performances :

- Décrire les outils de pilotage pour la gestion commerciale et financière.



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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](tel:0218889354)

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

Maîtriser la gestion financière pour piloter efficacement mon entreprise (suite)

Code GEST

PROGRAMME (SUITE)

Élaborer et utiliser des outils de pilotage pour suivre les performances :

Élaborer des outils de pilotage pour mesurer la performance :

- Définir des objectifs commerciaux et financiers.
- Sélectionner les indicateurs financiers (marge, chiffre d'affaires...).
- Choisir les indicateurs commerciaux adaptés aux objectifs stratégiques.

Définir des seuils d'alerte pour suivre les résultats :

- Mettre en place des normes et seuils d'alerte pour réagir rapidement.
- Traduire la stratégie prévisionnelle en objectifs mesurables.

Construire et utiliser des tableaux de bord :

- Créer des représentations graphiques pour suivre les performances.
- Appliquer une méthode d'analyse continue des écarts.

Planifier et Optimiser la Gestion de la Trésorerie

Illustrer les enjeux de la gestion de trésorerie :

- Relier les bénéfices à la trésorerie et analyser l'impact des décisions sur les flux financiers.
- Identifier les principaux éléments influençant la trésorerie (encaissements, décaissements, dépenses, recettes).

Construire et suivre un plan de trésorerie personnalisé :

- Élaborer un plan de trésorerie personnalisé.
- Planifier la collecte des données financières pour un suivi optimal.

Interpréter et ajuster la gestion de trésorerie :

- Diagnostiquer les causes de difficultés de trésorerie.
- Mettre en place des actions correctives en cas d'écarts.

Synthétiser les connaissances acquises et appliquer des cas pratiques.

- Synthèse des enseignements de la formation.
- Cas pratiques pour évaluer et ajuster la trésorerie et les performances financières.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, cas concrets, mises en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



Collectif



Distanciel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée de la formation

4 jours / 28 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif autofinancement

1 120 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

Piloter et faire évoluer sa micro-entreprise

Code CERTI MICRO

Certification



Multimodal

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Anticiper le niveau d'imposition et de cotisations sociales générées par l'activité
- S'affilier au régime microentreprise
- Mettre en œuvre l'organisation administrative et comptable
- Piloter l'activité en microentreprise à partir d'indicateurs simples
- Identifier les potentiels axes de développement
- Décider de l'opportunité de changer le régime fiscal
- Réaliser les démarches et formalités pour changer le régime

NOUVEAU
PROGRAMME

PROGRAMME

- Définition de la micro-entreprise.
- Seuils de la micro, seuils de TVA.
- Activités en micro-entreprise et activités exclues.
- Exercice de la micro à titre principal et à titre secondaire.
- Régime micro-social.
- Régime micro-fiscal.
- Facturation, livres comptables.
- Protection sociale.
- Indicateurs et tableaux de bord.
- Loi handicap de 2005 et différentes catégories de handicap.
- Matrice produit/client ; prévisionnel financier.
- Mécanisme de la TVA.
- Sortie du régime de la micro-entreprise.
- Autres formes juridiques.
- Liste des institutions.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Rapport + entretien devant jury

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.

Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement sur les postes de dirigeant.



Public

- Créateurs d'entreprise
- Dirigeants de micro-entreprise



Prérequis

Parler, lire et écrire le français
Effectuer les quatre opérations de base en mathématiques : addition, soustraction, multiplication, division



Durée de la formation

3 jours /21 heures



Dates

et lieux de la formation

10, 11 et 13/02/2025 - Jury 5/03/2025
10, 11 et 13/03/2025 - Jury 1/04/2025
7, 8 et 10/04/2025 - Jury 30/04/2025
12, 13 et 15/05/2025 - Jury 3/06/2025



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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif autofinancement

990 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

Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux

Code CERTI RS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Créer un profil accessible à tous sur un réseau social.
- Créer des communautés sur un réseau social.
- Rédiger des contenus accessibles sur un réseau social.
- Gérer la e-réputation sur un réseau social.

PROGRAMME

- Présentation de réseaux sociaux.
- Création de la page.
- Réglage des paramètres de page.
- Loi handicap de 2005.
- Animation de pages.
- Marronnier marketing et thématiques de publication.
- Mise en page d'éléments graphiques.
- Création de gabarits de publication.
- Outils de programmation.
- Programmation des publications, stories, fonctionnalités.
- Différents types de contenus : publication, story, vidéo, sondage...
- Positionnement de la page et rédaction de la ligne éditoriale.
- Codes de la communication en communauté virtuelle.
- Paramétrage de la messagerie instantanée.
- Publicité.
- Outil d'analyse statistiques et moyens d'analyse des retombées.
- Rôle de la médiation sur les réseaux sociaux.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et analyse de situations personnelles pour s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Un rapport + entretien dans le cadre d'un jury de certification

Certification



Collectif



Multimodal

Public

- Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout dirigeant de petite entreprise

Prérequis

- Parler, lire et écrire le français
- Utiliser couramment les outils bureautiques

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

6 et 7/01/2025 - Jury 20/01/2025
 3 et 4 /02/2025 - Jury 18/02/2025
 3 et 4 /03/2025 - Jury 18/03/2025
 31/03 et 1/04/2025 - Jury 17/04/2025
 5 et 6/05/2025 - Jury 20/05/2025
 2 et 3/06/2025 - Jury 17/06/2025
 3 et 4/07/2025 - Jury 18/07/2025

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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif

710 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

PARCOURS SECTORIELS

Lancez-vous en indépendant dans
le tourisme ou le commerce !
Des parcours pour accompagner
votre création d'entreprise
dans ces secteurs d'activité.



PARCOURS SECTORIELS

Ouvrir et sécuriser mon commerce

Code ESSE - C

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 ☎ 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Tarif

1 520 euros

Autres financements



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

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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



Tarif

1 520 euros



Autres financements

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



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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



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

PARCOURS SECTORIELS

Monter mon projet d'hébergement touristique

Code ESSE - T

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.
- Cartographier l'environnement touristique régional (organisation, acteurs, réglementation).
- Identifier les leviers pour sécuriser et structurer un projet touristique.
- Repérer les critères d'optimisation de gestion de l'activité.
- Distinguer les classements et les labels.
- Identifier la démarche qualité d'un hébergement touristique.

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 clés 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 tourisme, 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

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

Monter mon projet d'hébergement touristique (suite)

Code ESSE - T

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.
- Etablir 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.



Collectif



Distanciel



Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise dans le domaine du tourisme, 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



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

Monter mon projet d'hébergement touristique (suite et fin)

Code ESSE - T

PROGRAMME (SUITE ET FIN)

Identifier l'environnement touristique régional

- Repérer l'organisation et acteurs touristiques et institutionnels.
- Identifier la stratégie régionale du tourisme, des loisirs et ses chiffres clés.

Connaître les principales notions réglementaires liées à son activité

- Définir : les meublés de tourisme, les chambres d'hôtes et les gîtes d'étape et distinguer les classements et les labels pour les meublés touristiques & gîtes.
- Présenter les acteurs qui appliquent les mesures réglementaires : DGCCRF, ARS...
- Spécifier les principales contraintes réglementaires : accessibilité, déclaration, ERP, affichage...

Acquérir des notions d'étude de marché et d'approche marketing

- Se positionner en fonction de ses prestations, de la concurrence et de la clientèle identifiées.
- Étudier les principaux labels de l'hébergement touristique.

Identifier les labels segmentés en fonction de vos projets

- Recenser les différentes catégories en fonction de vos projets d'hébergements : gîtes de France, Tourisme et handicap, accueil vélo.

Initier votre démarche qualité

- Identifier vos points forts.
- Déterminer vos leviers et plans d'actions.
- Découvrir la marketplace régionale.

Identifier les besoins de financement et aspects fiscaux et sociaux

- Elaborer une première hypothèse de chiffre d'affaires en fonction des indicateurs touristiques : nuitées, taux d'occupation
- Identifier les principales charges financières
- S'initier à la méthodologie du plan de financement : aides mobilisables (Cap hébergement)
- Spécifier le régime social et fiscal des activités touristiques

Acquérir une boîte à outils

- S'informer sur la digitalisation et le référencement.
- Établir une feuille de route et outils de planification (BGE pro, tableau de bord).
- Élaborer un listing pour développer son réseau.

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



Distanciel



Public

Porteurs d'une envie ou d'un projet de création d'entreprise dans le domaine du tourisme, 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

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



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

Conditions Générales de Vente

1/ Champs d'application

Les présentes conditions générales de ventes (ci-après CGV) s'appliquent à toutes les prestations de formation conclues par BGE Loiret auprès de ses Clients, quelles que soient les clauses pouvant figurer sur les documents du Client, et notamment ses conditions générales d'achats.

2/ Remplacements / Annulations / Reports

2.1 Tout stage commencé est dû en totalité, de même si le participant ne s'est pas présenté sans avertir.

2.2 Toute annulation ou report d'inscription de la part du Client doit être signalée et confirmée par écrit. Pour les stages intra-entreprises et pour les stages inter-entreprises, une annulation intervenant plus de 15 jours ouvrés avant le début de session ne donne lieu à aucune facturation. Une annulation intervenant entre 10 et 15 jours ouvrés avant le début de session donne lieu à une facturation égale à 30 % du montant total. Une annulation intervenant moins de 8 jours ouvrés avant le début du cours donne lieu à une facturation du montant intégral de la formation, sauf en cas d'épidémie ou de force majeure justifiée.

2.3 L'organisme de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler une formation, de modifier le lieu de son déroulement ou le choix des animateurs, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent. Auquel cas, l'organisme de formation informe l'organisation signataire du contrat a minima 3 jours ouvrés avant le début de la session. Ce délai est applicable sauf en cas d'épidémie ou de force majeure justifiée.

3/ Les tarifs

Les prestations de services sont fournies au tarif en vigueur au jour de la passation de la commande, selon le devis préalablement établi par le Prestataire et acceptée par le Client. Les tarifs s'entendent net de TVA. Une facture est établie par le Prestataire et remise au Client.

La signature du devis vaut acceptation des présentes CGV.

4/ Règlement de la formation

4.1 Le règlement est à la charge du commanditaire : la personne, l'entreprise ou l'organisme collecteur. La formation sera facturée au terme de la session et devra être réglée selon les conditions déterminées dans la proposition commerciale ou au plus tard à 30 jours à compter de la réception de la facture.

4.2 En l'absence de prise en charge ou de refus de prise en charge du coût de la formation par un organisme collecteur, le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti ou, selon le cas, l'entreprise, est de plein droit personnellement débiteur du coût de la formation.

4.3 Pour les stages intra-entreprises, la présence de stagiaires, d'apprenants ou d'apprentis au-delà du nombre défini conjointement entre l'organisme de formation et le Client, donnera lieu à une augmentation du prix de journée de 300 € net par personne supplémentaire.

5/ Obligations du stagiaire, apprenant ou apprenti et/ou du cocontractant de l'organisme de formation

5.1 Si la formation est organisée par l'employeur dans les locaux de l'entreprise, le salarié ou le stagiaire, apprenant ou apprenti, reste soumis au pouvoir de discipline de l'employeur. Si la formation est assurée dans les locaux de BGE Loiret ou dans des locaux loués par eux, le salarié doit en outre respecter le règlement intérieur de la structure d'accueil.

5.2 Le stagiaire, apprenant ou apprenti s'oblige à fréquenter avec assiduité et régularité la session de formation à laquelle il est inscrit.

Il s'oblige à signer en début et fin de chaque journée la feuille de présence mise à sa disposition. Il est entendu que les absences non autorisées et non reconnues valables, tout comme le non-respect du contrat par le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti peuvent entraîner son renvoi du stage dans les conditions prévues par le règlement intérieur.

En outre, le défaut ou le manque d'assiduité et de régularité sera sanctionné par un refus de délivrance de l'attestation de formation.

5.3 Tout retard répété du stagiaire pourra entraîner un rappel à l'ordre et/ou une non-admission à la session.

6/ Moyens pédagogiques et techniques

L'utilisation des documents remis lors de la session est soumise aux articles 40 et 41 de la loi du 11 mars 1957 :

« Toute présentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite ». L'article 41 de la même loi n'autorise que les "copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective" et "les analyses et courtes citations, sous réserve que soient indiqués clairement le nom de l'auteur et la source ». Toute représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, ne respectant pas la législation en vigueur constituerait une contrefaçon sanctionnée par les art. 425, 429 du code pénal.

7/ Handicap

Pour toute situation de handicap, contacter la responsable de la relation Client pour valider puis organiser l'accès à la formation.

8/ Acceptation des CGV

La participation à la session de formation implique l'acceptation totale des conditions générales de vente par l'entreprise et le respect par le stagiaire, l'apprenant ou l'apprenti du règlement intérieur disponible sur simple demande ou communiqué avec sa convocation.

9/ Informatique et libertés

Le Client est informé que les informations à caractère personnel qui sont communiquées à BGE Loiret en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées à ses partenaires contractuels uniquement pour les besoins des dites commandes. Conformément à la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, dite Loi Informatique et Libertés, mise à jour par la loi du 6 août 2004, le Client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par e-mail ou par courrier adressé à BGE Loiret.

10/ Communication

Le Client autorise expressément BGE Loiret à mentionner son nom et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application, notamment pour en justifier dans le cadre d'un audit de son process qualité.

11/ Loi applicable

Les Conditions Générales et tous les rapports entre BGE Loiret et ses Clients relèvent de la Loi française.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence du tribunal d'instance de Orléans. Quels que soient le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de BGE Loiret qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

12/ Élection de domicile

L'élection de domicile est faite par BGE Loiret à son siège social au 29, rue des Montées 45 100 ORLÉANS.

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



INDICATEURS DE PERFORMANCE

Toutes formations BGE dispensées au second semestre 2023



92 %

des stagiaires sont satisfaits de l'**accueil en formation et de l'organisation**



89 %

de **satisfaction globale**



90 %

des stagiaires estiment la formation **conforme aux objectifs**



90 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



90 %

des stagiaires sont satisfaits **des contenus de formation**



89 %

des stagiaires sont satisfaits **des ressources et supports**



89 %

des stagiaires sont satisfaits **de la possibilité d'application en situation professionnelle**



75 %

taux de retours global des **questionnaires de fin de formation**



83 %

des stagiaires sont **satisfaits de la durée de la formation**

Source : questionnaires 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

INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante CCPE

Moyenne obtenue sur 3 formations réalisées en 2024
Questionnaire de satisfaction stagiaires



85 %
des stagiaires sont satisfaits de l'**accueil en formation et de l'organisation**



86 %
de **satisfaction globale**



89 %
des stagiaires estiment la formation **conforme aux objectifs**



89 %
des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



90 %
des stagiaires sont satisfaits **des contenus de formation**



89 %
des stagiaires sont satisfaits **des ressources et supports**



88 %
des stagiaires sont satisfaits **de la possibilité d'application en situation professionnelle**



73 %
des stagiaires sont **satisfaits de la durée de la formation**

- Formation inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le N° RS5508
- Pas d'équivalence
- Finalités : Créer une entreprise ou reprendre une entreprise - Mener à bien un projet de création d'entreprise

Certification



TERRES DE LOIRE
Appui aux entrepreneurs

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



formation@bge-terresde Loire.fr

T. 02 18 88 93 54

POUR EN SAVOIR PLUS :
WWW.BGE-TERRESDELOIRE.FR

