



ME FORMER POUR CRÉER ET/OU DÉVELOPPER MON ENTREPRISE

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 1757 personnes ayant suivi un parcours d'accompagnement / formation chez BGE en 2024.

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-terresdeloire.fr • 02 18 88 93 54
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445



LE B.A.BA DE L'ENTREPRISE

Les Essentiels de la Création d'Entreprise

Code ESSE

Objectifs de la formation

- Décrire le parcours de création d'une entreprise.
- Identifier les acteurs ressources de l'entrepreneuriat, les aides, les outils nécessaires à la construction de votre projet.
- Décrire vos capacités et aptitudes à devenir dirigeant d'une entreprise, votre posture entrepreneuriale.
- Identifier le potentiel de votre projet, ses atouts, les points de vigilance, les contraintes et opportunités qui y sont liées.

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

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Concevoir une stratégie commerciale
- Choisir des outils de communication
- Etablir un prévisionnel financier
- Choisir le statut juridique de l'entreprise

PROGRAMME

Le Parcours et l'environnement de la création d'une entreprise

- Décrire les étapes clés du processus de création, y compris la phase de test.
- Identifier l'écosystème d'accompagnement (acteurs, dispositif d'aides).
- Décrire les différences fondamentales entre salariat et entrepreneuriat.

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

- Identifier vos motivations et formuler des arguments convaincants.
- Décrire votre profil entrepreneurial (aptitudes et compétences).

Votre projet : structuration et vision

- Apprendre à présenter votre projet et à construire votre pitch.
- Challenger la pertinence de votre offre de produits ou services.
- Diagnostiquer votre projet (atouts, fragilité, contraintes et opportunités).
- Définir un cap et dresser une feuille de route initiale.
- Elaborer un premier listing pour créer votre réseau.

Marché et stratégie marketing

- Définir les contours et l'importance de l'étude de marché.
- Appréhender les bases du marketing (4P, ciblage clients, plan d'actions) et découvrir les leviers du webmarketing pour la commercialisation.

Stratégie de communication

- Percevoir les enjeux de la communication (y compris digitale).
- Décrire la méthode d'élaboration d'un plan de communication.

Aspects juridiques, financiers et administratifs

- Identifier les formes juridiques (SARL, SAS, EI, micro) et leurs incidences fiscales/sociales.
- Décrire les enjeux assurantiels et le concept d'entrepreneuriat salarié.
- Vous familiariser avec le modèle économique, le pilotage financier et la comptabilité simple.
- Établir une première projection de chiffre d'affaires et repérer les sources de financement.
- Identifier les démarches d'immatriculation.

METHODES / MODALITES PEDAGOGIQUES

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

MODALITES D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

 formation@bge-terresdeloire.fr

Collectif

Distanciel



Public

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



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

5 jours / 35 heures



Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

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



Tarif 690 euros



Financement

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

4,47 / 5
Source
questionnaire
BGE

 02 1888 93 54



Les bases de la comptabilité et de la gestion

Code GEST1

Collectif

Distanciel



Public

- Créeateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

2 jours / 14 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 du numérique et 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-terresdeoire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif 560 euros



Financement

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-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54

Piloter la performance financière et commerciale de son entreprise

Code GEST2



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir des objectifs de performance clairs et choisir les Indicateurs pertinents.
- Construire un tableau de bord de pilotage 360° (financier et commercial).
- Suivre ses indicateurs, définir des seuils d'alerte et actions correctives.

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

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

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Identifier l'utilité du pilotage et du suivi de la performance d'une entreprise :

- Repérer les différents types d'indicateurs commerciaux et financiers.
- Identifier les outils courants de pilotage.

Définir les objectifs de performance :

- Traduire la stratégie prévisionnelle en objectifs commerciaux et financiers à atteindre.
- Choisir des indicateurs de performance adaptés à l'activité.
- Définir des seuils d'alerte et actions correctives.
- Présentation de la méthode PDCA (Plan-Do-Check-Act) pour l'amélioration continue.

Construire et utiliser son tableau de bord

- Initier un tableau de bord sur un outil simple permettant des représentations graphiques.
- Planifier la collecte des données.
- Analyser les écarts (réel vs prévisionnel) et définir un plan d'actions correctif.

METHODES / MODALITES PÉDAGOGIQUES

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

MODALITES D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.

Public

- Créeateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages

Durée de la formation

2 jours / 14 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 du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

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

Tarif 560 euros

Financement

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

Gérer la trésorerie de son entreprise

Code GEST3

Collectif

Distanciel



Public

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

Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages

Durée de la formation

1 jour / 7 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 du numérique et 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-terresdeoire.fr
 Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 280 euros

Financement

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

Nouveau Programme

PROGRAMME

Concepts clés et diagnostic

- Identifier la différence essentielle entre le résultat et la trésorerie.
- Illustrer l'impact des décalages : identifier l'influence de la TVA et des délais de paiement sur la trésorerie.
- Calculer et illustrer le besoin en fonds de roulement (BFR).
- Schématiser le cycle d'exploitation et le BFR.

Pilotage et action

- Initier et utiliser un plan de trésorerie prévisionnel.
- Identifier les catégories d'encaissements et de décaissements.
- Illustrer en identifiant les points critiques sur un modèle simplifié de plan de trésorerie sur 12 mois.

Optimiser et sécuriser sa trésorerie

- Identifier les leviers d'action internes : négociation des délais clients/fournisseurs, gestion des stocks.
- Repérer les solutions de financement court terme : découvert autorisé, affacturage, crédits de campagne.

METHODES / MODALITES PEDAGOGIQUES

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

MODALITES D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans

formation@bge-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54

Lire et analyser son bilan et son compte de résultat

Code GEST4

Collectif

Distanciel



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier la structure, la logique et le lien entre le bilan et le compte de résultat
- Calculer et interpréter les indicateurs clés de performance fondamentaux pour la gestion
- Faire la distinction essentielle entre le résultat comptable et la trésorerie
- Définir les indicateurs à suivre et Identifier des outils numériques simples

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

- Analyser les résultats financiers d'une entreprise
- Elaborer une organisation administrative

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Les fondamentaux : du document à l'analyse

- Décrire les grands principes de la comptabilité pour un dirigeant (distinction entre besoin d'analyse et obligation légale).
- Identifier les documents essentiels et leur rôle dans la construction des états financiers.
- S'approprier le vocabulaire et les notions de base.

Décryptage des états financiers clés

- Décrire le bilan : décrypter la structure de l'actif et du passif.
- Décrire le compte de résultat : décrypter la formation du chiffre d'affaires, des charges et des produits pour arriver au résultat.
- Faire le lien entre les deux tableaux : comprendre comment le résultat de l'activité impacte la structure du patrimoine.

Interprétation et indicateurs de viabilité

- Calculer et interpréter la marge et le taux de marge.
- Calculer le résultat.
- Définir et mesurer le seuil de rentabilité.
- Distinguer le résultat comptable de la trésorerie pour éviter les pièges de gestion.

Outils et plan d'actions pour un pilotage simplifié

- Découvrir les outils simples et adaptés aux TPE pour le suivi des indicateurs.
- Tableau de bord : identifier son utilité et prévoir sa mise en place.

METHODES / MODALITÉS PEDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Public

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



Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages



Durée de la formation

2 jours / 14 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 du numérique et 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-terresdeoire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif 560 euros



Financement

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-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54

Définir sa cible clientèle

Code DEVCO1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Utiliser les outils d'analyse pour segmenter le marché.
- Décrire des Personas basés sur des données d'enquête.
- Définir le positionnement et la proposition de valeur en fonction de la concurrence

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

- Réaliser une étude de marché
- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Définir une stratégie marketing

PROGRAMME

Segmenter, cibler, positionner :

- Identifier les bases de la segmentation (sociodémographique, comportementale, ...).
- Utiliser l'outil Persona pour donner un visage à sa cible (objectifs, freins, parcours d'achat).
- Décrire les techniques d'enquête (Sondages en ligne, entretiens qualitatifs, ...) nécessaires au ciblage client.

Analyser et valider

- Analyser la concurrence pour se positionner.
- Définir le positionnement (l'avantage concurrentiel) et de la proposition de valeur.
- Décrire les outils de veille pour anticiper les évolutions du marché.
- Identifier l'importance de suivre et ajuster son ciblage client au cours de l'activité.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Nouveau
Programme

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

2 jours / 14 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-terresdeoire.fr. Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 560 euros

Financement

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-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Bien définir ses prix de vente pour être rentable

Code DEVCO 2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir les fondamentaux de la comptabilité pour analyser les coûts.
- Identifier, calculer et analyser l'ensemble des postes de coût (comptables et non comptables).
- Modéliser des prix de vente justes et stratégiques, en assurant la rentabilité et la viabilité de l'activité.

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

- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Concevoir une stratégie commerciale
- Etablir un prévisionnel économique et financier

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Les bases de la comptabilité et l'analyse des coûts

- Identifier les postes de coût dans la comptabilité
- Identifier les coûts hors comptabilité essentiels à la viabilité

Calculs courants et analyse de la performance :

- Calculer une marge et un taux de marge commerciale.
- Calculer les réductions commerciales (remise, rabais, ristourne) et financières.

Détermination du coût de revient et stratégies de pricing

- Décrire les différentes méthodes d'analyse des coûts
- Calculer un coût de revient : Identification et affectation des charges directes et indirectes
- Illustrer la notion de valeur perçue par le client et l'importance de la veille concurrentielle

Définir la stratégie tarifaire et assurer la rentabilité

- Initier une grille tarifaire stratégique (ex: Good, Better, Best)
- Identifier les techniques de Pricing,

Définir les seuils critiques :

- Définir le seuil de rentabilité et le seuil de viabilité.
- Décrire l'intérêt de ces seuils pour la prise de décision..

METHODES / MODALITES PÉDAGOGIQUES

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

MODALITES D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Collectif

Distanciel



Public

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

Prérequis

Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

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

Tarif 560 euros

Financement

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

Préparer son plan d'actions commerciales

Code DEVCO 3

Collectif

Distanciel



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir des objectifs et modéliser son cycle de vente.
- Construire un plan d'action structuré intégrant une approche multi-canal.
- Identifier les outils existants pour suivre des opportunités et mesurer l'impact des actions (retour sur investissement)

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

- Concevoir une stratégie commerciale
- Élaborer un plan de prospection

PROGRAMME

Nouveau
Programme

Les objectifs et le cycle de vente :

- Identifier la méthodologie du Plan d'Actions Commerciales
- Définir des objectifs commerciaux précis et réalistes.
- Modéliser le cycle de vente (pipeline commercial).
- Calculer et suivre les ratios clés (Taux de conversion, Coût d'Acquisition Clients).

L'opérationnel et le suivi

- Initier un plan d'actions commerciales et allouer des ressources.
- Identifier les outils existants pour le suivi des opportunités.
- Décrire la vente Multi-canal : intégration de l'Inbound et de l'Outbound

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Public

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



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 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-terresdeoire.fr Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif 560 euros



Financement

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-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54

Organiser sa prospection client

Code DEVCO 4

Collectif

Distanciel



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer une séquence de prospection multicanal efficace et adaptée à sa cible.
- Sécuriser la démarche de prospection en respectant les obligations légales (RGPD).
- Structurer son argumentaire commercial et sa prise de contact à l'ère du numérique.
- Mettre en place un système de suivi des prospects et analyser les résultats.

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

- Élaborer un plan de prospection
- Élaborer un plan d'actions de réseautage

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Stratégie, ciblage et conformité

- Déterminer la cible idéale et le potentiel marché (Segmentation).
- Choisir ses canaux de prospection (approche directe, indirecte, digital).
- Constituer et qualifier son fichier de prospection en fonction de sa cible.
- Utiliser son réseau pour identifier et qualifier des prospects.
- Sécuriser sa démarche : Les principes du RGPD et la conformité du fichier.

Mise en œuvre

- Structurer sa séquence de prospection multicanal.
- Rédiger son scénario de prise de contact.
- Prendre conscience des barrages possibles et les désamorcer.
- Obtenir le premier rendez-vous : Techniques d'accroche et de qualification.

Suivi et efficacité

- Connaître les méthodes et outils d'organisation de la prospection.
- Identifier la nécessité de la relance et définir son scénario.
- Analyse des retombées : Identifier les indicateurs pour piloter la performance de la prospection (taux de conversion, nombre de RDV).

METHODES / MODALITES PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Collectif

Distanciel

Public

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

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

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

Tarif 560 euros

Financement

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

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Négocier et convaincre

Code DEVCO 5

Collectif

Distanciel



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Décrire les étapes d'un entretien de vente.
- Préparer une négociation et défendre sa marge.
- Utiliser les techniques pour traiter efficacement les objections.

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

- Construire des argumentaires commerciaux
- Conduire un entretien de négociation
- Conduire un entretien de vente

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Préparation et techniques de vente

- Préparer la négociation : créer une atmosphère d'échange propice à la négociation
- Initier une grille de négociation.
- Construire un argumentaire.
- Définir la meilleure solution de repli.
- Déetecter les besoins et identifier les leviers de l'autre partie.
- Identifier les étapes de l'entretien de vente.

Gérer les Objections et Clôturer

- Décrire les techniques pour déminer les objections.
- Négocier le prix et les délais, défendre sa marge.
- Mettre en pratique des jeux de rôles basés sur des scénarios réels d'objections.

MÉTHODES/MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.

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

2 jours / 14 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-terresdeoire.fr Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 560 euros

Financement

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-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Structurer sa croissance et changer d'échelle

Code DEVCO 6

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les enjeux du changement d'échelle et ses impacts stratégiques, organisationnels et financiers.
- Définir une stratégie de croissance structurée et réaliste, alignée avec son marché, ses ressources et ses objectifs.
- Sécuriser le développement de son activité en anticipant les besoins économiques, financiers, juridiques et humains.
- Construire un plan d'actions opérationnel et personnalisé pour engager concrètement la croissance de son entreprise.

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

- Adapter le modèle économique de l'entreprise
- Analysier les résultats financiers d'une entreprise
- Micro – Argumenter le changement de régime
- Construire le cadre juridique de l'entreprise

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Clarifier sa vision et structurer sa stratégie de croissance

- Décrire le changement d'échelle : définitions, leviers et facteurs clés de succès.
- Identifier les motivations, opportunités et freins à la croissance.
- Lister les stratégies de développement possibles (croissance organique, diversification, partenariats, nouveaux marchés).
- Initier un diagnostic stratégique de son entreprise.
- Identifier des opportunités de développement adaptées à son activité.
- Décrire les impacts organisationnels et humains du changement d'échelle.
- Initier une orientation de croissance claire et priorisée.

Structurer, financer et sécuriser le changement d'échelle

- Faire évoluer son offre et ses cibles clients pour accompagner la croissance.
- Définir des objectifs économiques et commerciaux cohérents avec la stratégie de développement.
- Lister les impacts financiers de la croissance (seuil de rentabilité, prévisions, trésorerie).
- Décrire les besoins de financement liés au changement d'échelle.
- Identifier des solutions de financement et points de vigilance.
- Anticiper les impacts juridiques, fiscaux et sociaux du développement (statut, régime, obligations).
- Initier un plan d'actions opérationnel et sécurisé pour mettre en œuvre sa stratégie.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Collectif Distanciel



Public

- Chef(fe) d'entreprise

Prérequis

Savoirs de base sur les 4 opérations mathématiques et les pourcentages

Durée de la formation

2 jours / 14 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-terresdeoire.fr Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 560 euros

Financement

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-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54

COMMUNICATION

Définir un plan de communication et les supports adaptés

Code COMM1

Collectif Distanciel



Public

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



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 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-terresdeoire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif 560 euros



Financement

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

Nouveau Programme

PROGRAMME

Fondamentaux

- Identifier les grands principes, et démarche de communication.
- Distinguer les différents enjeux (notoriété, acquisition, fidélisation).

La cible et le message :

- Identifier l'importance de la cible.
- Elaborer de messages clairs, structurés et convaincants.

Les bases de l'identité visuelle :

- Décrire le rôle du logo, des couleurs et des polices (charte graphique/brand board).
- Repérer les méthodes pour structurer une identité visuelle pertinente.

Caractéristiques des supports :

- Expliquer les avantages et inconvénients des outils de communication les plus courants
- Définir les caractéristiques des supports digitaux et traditionnels
- Initier des choix de supports en fonction de l'objectif et du budget de lancement.

Rédaction et impact :

- Adapter des contenus spécifiques à chaque public et support (web, print, oral).
- Identifier les mentions légales à respecter.
- Décrire les mécanismes pour déclencher l'action chez le client (Appel à l'Action - CTA).
- Suivre et analyser les retombées des actions de communication : conseils d'outils et d'indicateurs à mettre en place.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans

formation@bge-terresdeoire.fr

02 18 88 93 54



COMMUNICATION

Pitcher avec brio son entreprise !

Code COMM2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Structurer un discours engageant autour du storytelling de l'entreprise.
- Décliner son argumentaire en différents formats pour s'adapter à différentes situations.
- Identifier les techniques d'impact à l'oral (posture, voix, supports).

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

- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral
- Construire des argumentaires commerciaux

PROGRAMME

Nouveau
Programme

Structurer le discours et l'histoire

- Introduire la méthode et illustrer l'utilité du Pitch.
- Structurer le récit pour impacter : Storytelling de l'entrepreneur.
- Décliner son pitch pour répondre aux situations les plus courantes.
- Identifier les techniques actuelles pour des supports visuels impactant et adaptés à la situation.
- Illustrer l'importance du non verbal pour convaincre ses interlocuteurs : (gestion du stress, posture, voix).

Mise en pratique et impact

- Mettre en pratique les techniques pour se perfectionner : Ateliers avec feed-back structuré.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.

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

1 jour / 7 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-terresdeoire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif 280 euros



Financement

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-terresdeoire.fr

• 02 18 88 93 54

FORMATIONS SECTORIELLES

Monter son projet d'hébergement touristique

Code SECT Tourisme

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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 :

- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Etablir un prévisionnel économique et financier

PROGRAMME

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

- Définir : les meublés de tourisme, les chambres d'hôtes et les gîtes d'étape.
- 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.
- Etudier les principaux labels de l'hébergement touristique.
- Découvrir la marketplace régionale.
- S'informer sur la digitalisation et le référencement.

Identifier les labels :

- Recenser les différentes catégories d'hébergement labélisés : gîtes de France, Tourisme et handicap, accueil vélo.

Identifier les besoins de financement et aspects fiscaux et sociaux

- Élaborer 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 .
- Spécifier le régime social et fiscal des activités touristiques.

Nouveau Programme

Collectif Distanciel



Public

Entrepreneurs et créateurs/repreneurs d'entreprise. Toute personne souhaitant mener un projet d'hébergement touristique

Prérequis

Avoir un projet d'hébergement touristique

Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

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

Tarif 560 euros

Financement

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge 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 1888 93 54

FORMATIONS SECTORIELLES

Commerce : ouvrir et gérer son point de vente

Code SECT Commerce

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les réglementations majeures à maîtriser pour l'ouverture d'un commerce
- Décrire les fondamentaux de la gestion quotidienne et de la comptabilité
- Optimiser l'agencement physique et l'attractivité du point de vente en intégrant les principes du merchandising.
- Mettre en œuvre une stratégie phygital pour enrichir l'expérience client

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

- Préfigurer la stratégie marketing et commerciale
- Concevoir une stratégie commerciale

PROGRAMME

Identifier l'environnement réglementaire du commerce

- Décrire les règles d'affichage des prix et étiquetage : règles de base.
- Lister les normes ERP principales (sécurité, accessibilité).
- Identifier les obligations liées à la RGPD et trouver les ressources clés.
- Identifier les caractéristiques des conditions générales de vente.
- Lister les spécificités et les points de vigilance d'un bail commercial.

Gérer l'opérationnel quotidien

- Décrire les méthodes pour suivre son stock au quotidien (méthodes de gestion).
- Définir les règles d'inventaire (physique et tournant).
- Gérer les invendus et établir/entretenir les relations fournisseurs.
- Repérer les obligations légales de la tenue de caisse et des différents modes de règlement.
- Identifier la comptabilité de base (pièces à conserver, rapprochement bancaire, devis et factures.)

Optimiser l'agencement et l'attractivité du point de vente

- Identifier les méthodes pour organiser l'espace, le mobilier et le design (ambiance générale).
- Structurer la vitrine et les rayons en lien avec la stratégie commerciale.
- Créer une signalétique pour guider l'expérience client.
- Définir des indicateurs de suivi pour mesurer l'efficacité des actions commerciales.

Le phygital : enrichir l'expérience client

- Définition et enjeux.
- Identifier les nouvelles attentes du client.
- Décrire le rôle du click & collect / drive dans l'attractivité du point de vente.
- Repérer l'intérêt d'intégrer des outils numériques en magasin.
- Identifier les réseaux sociaux et la fiche Google Business Profile comme extension de la vitrine physique.
- Initier une expérience d'achat omnicanale simple et efficace.

MÉTHODES/MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'EVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

 formation@bge-terresdeoire.fr

 02 1888 93 54

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

Connaître les étapes et la méthodologie de l'étude de marché

CALENDRIER Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

CALENDRIER 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-terresdeoire.fr Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

tarif 560 euros

Financement

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

STATUT JURIDIQUE

Gérer et développer une micro-entreprise

Code Certi micro

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer la conformité légale et financière d'une micro-entreprise
- Décrire une offre de produits et/ou de services
- Organiser la fonction commerciale d'une micro-entreprise
- Préparer le développement d'une entreprise et/ou l'adaptation d'un modèle économique

PROGRAMME

Assurer la conformité légale et financière

- Définition de la micro-entreprise et périmètre de l'activité
- Seuils du régime micro et seuils de franchise de TVA
- Activités éligibles et activités exclues
- Fonctionnement du régime micro-fiscal
- Fonctionnement du régime micro-social
- Calcul du résultat fiscal et des cotisations sociales
- Analyse de la pertinence du régime micro au regard des objectifs du dirigeant

Décrire une offre de produits et/ou services

- Analyse de la cible et identification de ses besoins
- Identification des obstacles d'accès à l'offre, y compris liés aux situations de handicap
- Analyse de la concurrence (directe et indirecte)
- Structuration de l'offre et proposition de valeur
- Détermination du prix de vente et de la marge

Organiser la fonction commerciale

- Détermination des objectifs de chiffre d'affaires et de vente
- Conception d'actions commerciales adaptées à la cible
- Intégration des principes de la responsabilité sociétale (RSE)
- Organisation administrative et comptable de l'activité
- Mise en place d'indicateurs simples de pilotage commercial et financier

Préparer le développement et anticiper un changement de régime

- Construction d'une matrice produits / clients
- Élaboration d'un prévisionnel
- Analyse des impacts du dépassement des seuils
- Comparaison des régimes micro et réel
- Identification des démarches à effectuer

Nouveau
Programme

Certification



CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



Public Collectif Distanciel

- Tout micro-entrepreneur
- Toute personne ayant un projet de création de micro-entreprise

Prérequis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit
- Réaliser les 4 opérations à la main ou avec une calculatrice
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation Internet.

Durée de la formation

4 jours / 28 heures

Dates et lieux de la formation

02,03/03 et 05,06/03/2026 – Jury
26/03/2026

13,14/04 et 16,17/04/2026 – Jury 05/05/2026.
18,19/05 et 21,22/05/2026 – Jury 09/06/2026
15,16/06 et 18,19/06/2026 – Jury 06/07/2026

Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation.
Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

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

Tarif 1400 euros



Autres financements



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



MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement 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 pour le poste de dirigeant.

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

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Nouveau
Programme

Objectifs de la formation

Maîtriser les fondamentaux du développement commercial via les réseaux sociaux, en alignant stratégie, contenu et suivi pour atteindre des objectifs concrets (acquisition de prospects, notoriété, engagement).

Objectif d'apprentissage

- Définir des objectifs commerciaux réalistes et analyser les cibles.
- Comparer et choisir les réseaux sociaux adaptés.
- Créer des comptes entreprise et une identité visuelle cohérente.
- Définir un rythme de publication et des outils de suivi.
- Élaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants.
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées.
- Utiliser les indicateurs et gérer les interactions pour optimiser la stratégie.

Programme

Module 1 – Stratégie et Préparation

1.1 Cadrage stratégique (C1)

- Identifier les objectifs commerciaux (acquisition, notoriété, fidélisation).
- Analyser les caractéristiques de la cible (âge, localisation, centres d'intérêt).
- Évaluer les ressources mobilisables (temps, budget, compétences).

1.2 Choix des plateformes (C2)

- Panorama des réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, etc.).
- Comparaison des typologies d'utilisateurs et formats de contenu.
- Analyse concurrentielle : Identifier les plateformes utilisées par les concurrents.

Exercices en autonomie : Rédiger une fiche de cadrage stratégique pour son entreprise. Sélectionner 2 plateformes et justifier ses choix par écrit

Module 2 – Mise en Place Opérationnelle

2.1 Déploiement des comptes (C3)

- Processus de création de comptes entreprise (Facebook, LinkedIn, Instagram).
- Charte graphique : Logo, couleurs, visuels adaptés.

2.2 Planification et suivi (C4)

- Définir une fréquence de publication adaptée à la cible.
- Outils de planification (calendrier éditorial, outils comme Trello ou Meta Business Suite).
- Mise en place d'indicateurs de suivi (KPI : vues, likes, partages)

Exercices en autonomie : Créer un compte entreprise sur 1 plateforme. Élaborer un calendrier éditorial pour 1 mois.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans

 formation@bge-terresdeoire.fr

Certification



Public

La certification s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux. Tout dirigeant de petite entreprise

Prérequis

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription. Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances. Autre prérequis – avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Durée de la formation

28 heures :

21 heures présentiel / distanciel (synchrone) + 7 heures de travail guidé en autonomie (asynchrone)



Dates et lieux de la formation

09, 10 et 13/03/2026

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 du numérique et 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-terresdeoire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 1540 euros

Autres financements



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



Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux (suite)

Programme (Suite)

Module 3 – Production de Contenu

3.1 Crédit de contenu (C5)

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux (accroche, ton, call-to-action).
- Création de visuels : Outils (Canva, Adobe Express) et bonnes pratiques.
- Cohérence entre message et visuel.

3.2 Crédit vidéo (C6)

- Formats vidéo adaptés à chaque plateforme (Reels, Stories, vidéos longues).
- Scénarisation : Message clair et mémorable.
- Outils de montage (CapCut, InShot).

*Exercices en autonomie : Rédiger 2 posts + créer 1 visuel.
Réaliser une vidéo de 30 secondes.*

Module 4 – Suivi et Optimisation

4.1 Pilotage et engagement (C7)

- Analyser les indicateurs (taux d'engagement, croissance abonnés).
- Répondre aux commentaires et messages (ton, réactivité).
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats.
- Étude de cas : Optimisation d'une campagne existante.

Exercices en autonomie : Analyser les stats d'un compte fictif et proposer des ajustements.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation présentiel/distancielle synchrone (21h)
+ Travail interséquence et exercices guidés en autonomie (7h)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formative : Quiz, restitution d'exercices, auto-évaluation.
- Certificative : Évaluation en ligne standardisée (exercices pratiques + test automatisé).

La formation prépare à la certification RS6372 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences depuis le 20/07/2023 (date d'échéance 19/07/2026). **Le passage de l'examen final est donc obligatoire** dans le cadre de toute formation financée au CPF.

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, réalisé sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur.

L'épreuve comprend des questions ouvertes et une partie QCM portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans

 formation@bge-terresdeloire.fr

Certification



 FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique

Public

La certification s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux. Tout dirigeant de petite entreprise

Prérequis

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription. Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances. Autre prérequis – avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Durée de la formation

28 heures :

21 heures présentiel /distanciel (synchrone) + 7 heures de travail guidé en autonomie (asynchrone)



Dates et lieux de la formation

09, 10 et 13/03/2026

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 du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain BINTSAMOU

alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 1540 euros

Autres financements



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



Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial

Nouveau
Programme

Objectifs de la formation

- Rédiger un cahier des charges pour un site Internet
- Mettre des contenus en ligne accessibles à tous les publics
- Concevoir une navigation inclusive
- Animer un site Internet
- Elaborer des choix de référencement
- Planifier les actions de maintenance d'un site Internet

Objectif d'apprentissage

- Recenser les différents besoins de communication auxquels doit répondre le site Internet
- Préciser les éléments graphiques et le style rédactionnel en lien avec l'image souhaitée
- Rédiger des textes claires et compréhensibles par tous les internautes
- Constituer l'arborescence d'un site Internet
- Adapter les ressources médias pour les adapter au site Internet
- Construire un menu de navigation
- Générer des boutons de navigation inclusifs
- Etablir des liens internes et externes accessibles
- Programmer les actions de communication
- Mettre en œuvre les principales techniques de référencement
- Etablir un plan de référencement
- Mettre à jour des contenus, extensions et fonctionnalités
- Surveiller le maintien de l'accessibilité

Certification



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
- Naviguer dans un environnement numérique et utiliser des outils fondamentaux associés

Durée de la formation

6 jours / 42 heures +35 h de travail personnel



Dates et lieux de la formation

15/01 au 16/02/2026 – Jury 10/03/2026
09/03 au 10/04/2026 – Jury 27/04/2026

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 du numérique et 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 1830 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-terresdeoire.fr

02 1888 93 54

Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial (suite)

Programme

- Objectifs marketing de l'entreprise
- Critères d'accessibilité
- Hébergement et nom de domaine
- Installation et paramétrage d'un CMS
- Création et organisation des pages
- Création du contenu des pages et accessibilité
- Intégration des éléments réglementaires
- Création de menus principal et secondaire
- Liens vers les réseaux sociaux
- Relation client sur Internet
- Actions de promotion du site Internet
- Moteurs de recherche
- Règles de balisage
- Images dans le référencement
- Critères du web 3.0
- Sources d'optimisation du référencement off page
- Comptes de suivi d'audience
- Mises à jour, sauvegarde et automatisation
- Restauration du site Internet
- Sécurisation du site Internet
- Veille

METHODES / MODALITES PEDAGOGIQUES

- 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

MODALITES D'EVALUATION

- Pages du site internet + rapport + entretien dans le cadre d'un 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.

Certification



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
- Naviguer dans un environnement numérique et utiliser des outils fondamentaux associés

CALENDAR Durée de la formation

6 jours / 42 heures +35 h de travail personnel



DATES Dates et lieux de la formation

15/01 au 16/02/2026 – Jury 10/03/2026
09/03 au 10/04/2026 – Jury 27/04/2026

PEOPLE 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.

PEOPLE Formateurs

Experts du numérique et de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

ACCES Accessibilité

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

EURO Tarif 1830 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 1888 93 54

LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

Code CCPE

Certification



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



Collectif



Présentiel



Distanciel



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
- 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
21 heures de formation / semaine



Dates et lieux de la formation

16/02 au 23/03/2026 - Jury
27/03/2026
07/04/2026 au 12/05/2026 – Jury
07/07/2026



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation.
Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

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



Tarif 2500 euros



Autres financements



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



OBJECTIFS DE L'APPRENTISSAGE

- Décrire un projet entrepreneurial mettant en valeur l'adéquation avec le profil d'entrepreneur
- Réaliser un plan d'actions personnel optimisant les chances de réussite
- Identifier la réglementation liée à un projet entrepreneurial
- Recueillir des informations sur le marché
- Construire une offre qui répond aux besoins des clients
- Reconstituer un chiffre d'affaires prévisionnel
- Associer des outils de communication à un objectif de communication et à une cible
- Rédiger un message de communication adapté à un type de clientèle et à un support de communication
- 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
- Argumenter les choix d'une forme juridique
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise
- Construire un argumentaire de promotion articulant une ébauche de proposition de valeur et les critères de choix des aspects juridiques
- Structurer les contenus du pitch

4,03 / 5

Source
questionnaire
BGE

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
Numéro activité formation 244 502 73 445

formation@bge-terresdeloire.fr

02 18 88 93 54

LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial (suite)

Code CCPE

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
- Etude 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

MODALITÉS D'EVALUATION

- Rédaction d'un rapport et entretien dans le cadre d'un jury de certification.

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
Numéro activité formation 244 502 73 445

 formation@bge-terresdeoire.fr

Certification 



 Collectif  Présentiel  Distanciel

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

- 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

3 jours de formation en salle et
1 journée de certification
21 heures de formation / semaine

Dates et lieux de la formation

16/02 au 23/03/2026 - Jury 27/03/2026
07/04 au 12/05/2026 – Jury
07/07/2026

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-terresdeoire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Tarif 2500 euros

Autres financements

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



Construire et conduire un projet entrepreneurial A Mon Rythme

Code CCPE - AMR



OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Rechercher les textes réglementaires
- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Choisir des outils de communication
- Etablir un prévisionnel économique et financier
- Choisir son statut
- Planifier les démarches administratives pour la création
- Présenter un projet à l'oral



PROGRAMME

Mesurer l'adéquation personne-projet:

- Projet professionnel, projet de vie
- Forces / Faiblesses, compétences du dirigeant

Réaliser une étude de marché

- Outils étude de marché, concurrence, fournisseurs
- Besoin client, réglementation activité

Préfigurer une stratégie marketing et commerciale

- Positionnement de l'entreprise
- Segmentation du marché
- Stratégie marketing et commerciale
- Chiffre d'affaires prévisionnel

Choisir des outils de communication

- Objectifs communication, principes de communication et missions communication
- Identité visuelle
- Stratégie communication et messages / Supports
- Communication sur le web

Etablir un prévisionnel économique et financier

- Le plan de financement, le compte de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie.
- Plan de recherche économique et financier

Choisir le statut

- Les statuts juridiques; régimes d'imposition, protection sociale dirigeant
- Organisation future et démarches création

Présentation de projet

- Argumentaire projet, pitch entrepreneur, business plan, soutenance orale

Nature des travaux demandés

Le stagiaire sera amené à produire des documents en lien avec son projet de création d'entreprise : un business model Canvas, un recueil de données sur le marché, un prévisionnel économique et financier, un plan d'actions, une liste des démarches de création... pour une durée estimée à 87 heures.

Des quizz tout au long du parcours.

Découpage et temps détaillés au verso.

Modalités d'évaluation

Les productions de l'entrepreneur permettent d'apprecier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées : construction d'un plan d'action, d'un plan de communication, formalisation du modèle économique, réalisation du prévisionnel

- Des évaluations des acquis en cours de formation (exercices, quiz).
- A l'issue du parcours de formation, le candidat présentera un livrable (business plan) à un jury en vue d'obtenir la certification
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant à chaud (questionnaire en ligne)
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant à froid (questionnaires en ligne)

Modalités d'assistance pédagogique

La formation alterne des séquences asynchrones à distance et un tutorat sous forme de rdv individuels. Un formateur réalise un suivi des questions sur la plateforme LMS par mail ou téléphone (soit 48h maximum).

Modalité de l'assistance technique :

Par mail : formation@bge-terresdeloire.fr

Par téléphone : 02 18 88 93 54

Réponse en 48h maximum (hors weekend)

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

Certification



CERTIFICATION

enregistrée au Répertoire spécifique



Format

Parcours 100% en ligne individuel



Public

- Toute personne ayant un projet de création d'entreprise quel que soit le secteur d'activité
- Tout entrepreneur qui a besoin de consolider son entreprise



Prérequis

- Parler, lire et écrire le français
- Réaliser les quatre opérations de base en arithmétique
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Matériel nécessaire

- Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance : ordinateur, connexion Internet et webcam.
- Pack Office ou suite bureautique libre compatible Office
- Un casque est recommandé.
- Accès à l'outil teams pour les rdv de tutorat.



Durée estimée de la formation

100 heures entre 2 et 3,5 mois



Dates de la formation

Entrées et sorties permanentes.

Rapprochez-vous de votre BGE ou écrivez à formation@bge-terresdeloire.fr



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation.

Sous réserve de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap :

Alain BINTSAMOU

alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif 1960 euros



Autres financements

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



Se préparer à créer ou reprendre une entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Construire son projet d'entreprise

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

- Réaliser une étude de marché et définir une stratégie marketing
- Concevoir une stratégie commerciale
- Présenter un business plan à l'oral et à l'écrit
- Établir un prévisionnel économique et financier
- Choisir le statut de l'entreprise
- Organiser un projet entrepreneurial

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.

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.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

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

Numéro activité formation 244 502 73 445

Certification



Individuel Collectif Présentiel Distanciel



Public

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



Prérequis

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



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 auto-financement

3150 euros



Autres financements

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



Se préparer à créer ou reprendre une entreprise (suite)

PROGRAMME

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.
- Etablir 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.

Remise à niveau

- Connaitre l'environnement bureaucratique (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.

METHODES / MODALITES PEDAGOGIQUES

- 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 dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales
- Rendez-vous de suivi individuel

MODALITES D'EVALUATION

- Etude 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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

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

Numéro activité formation 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 d'entreprise
- Parler, lire et écrire le français
- Effectuer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser les outils bureautiques



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 auto-financement

3150 euros



Autres financements

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr



Région Centre-Val de Loire



INDICATEURS DE PERFORMANCE

Formations BGE Terres de Loire dispensées au 1^{er} semestre 2025



89 %
des stagiaires sont
satisfait·e·s de l'**accueil**
en formation
et de l'**organisation**



88 %
de **satisfaction globale**



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



90 %
des stagiaires sont
satisfait·e·s **des méthodes**
pédagogiques



90 %
des stagiaires sont
satisfait·e·s **des contenus de**
formation



90 %
des stagiaires sont
satisfait·e·s **des ressources**
et supports



89 %
des stagiaires sont
satisfait·e·s **de la possibilité**
d'application en situation
professionnelle



65 %
taux de retours global
des **questionnaires de**
fin de formation



79 %
des stagiaires sont
satisfait·e·s **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

Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

Moyenne obtenue sur 2 formations réalisées au 1^{er} semestre 2025

Questionnaire de satisfaction stagiaires



83 %

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



84 %

de **satisfaction globale**



89 %

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



88 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



89 %

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



86 %

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



86 %

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



65 %

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



100 %

taux de retour des **questionnaires de fin de formation**



80 %

taux de Certification

- Formation inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le N° RS5508
- Pas d'équivalence
- Finalités : acquérir les compétences nécessaires à la structuration et à la conduite de son projet.

Certification



FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



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

BGE
TERRES DE LOIRE
Appui aux entrepreneurs

INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante

Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux

Moyenne obtenue sur 7 formations réalisées au 1^{er} semestre 2025

Questionnaire de satisfaction stagiaires



89 %
des stagiaires sont
satisfait des **accueil**
en formation
et de l'**organisation**



87 %
de **satisfaction globale**



85 %
des stagiaires estiment
la formation **conforme**
aux objectifs



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



86 %
des stagiaires sont
satisfait des **contenus de**
formation



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



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



86 %
des stagiaires sont
satisfait de la **durée**
de la formation



58 %
taux de retour des
questionnaires de fin
de formation



83 %
taux de Certification

- Formation inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le N° RS6215
- Pas d'équivalence
- Finalités : valoriser son entreprise sur les réseaux sociaux.

Certification



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



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

BGE
TERRES DE LOIRE
Appui aux entrepreneurs

INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante

Piloter et faire évoluer sa micro-entreprise

Moyenne obtenue sur 5 formations réalisées au 1^{er} semestre 2025

Questionnaire de satisfaction stagiaires



89 %
des stagiaires sont
satisfait des **accueil**
en formation
et de l'**organisation**



90 %
de **satisfaction globale**



91 %
des stagiaires estiment
la formation **conforme**
aux objectifs



91 %
des stagiaires sont
satisfait des **méthodes**
pédagogiques



93 %
des stagiaires sont
satisfait des **contenus de**
formation



87 %
des stagiaires sont
satisfait des **ressources**
et supports



94 %
des stagiaires sont
satisfait de la **possibilité**
d'application en situation
professionnelle



81 %
des stagiaires sont
satisfait de la **durée**
de la formation



53 %
taux de retour des
questionnaires de fin
de formation



67 %
taux de Certification

- Formation inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le N° RS6216
- Pas d'équivalence
- Finalités : développer les compétences nécessaires au choix des régimes micro et réel et à piloter son entreprise.

Certification



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



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

BGE
TERRES DE LOIRE
Appui aux entrepreneurs



formation@bge-terresdeoire.fr

T. 02 18 88 93 54

POUR EN SAVOIR PLUS :

WWW.BGE-TERRESDELOIRE.FR



BGE Terres de Loire est certifié Qualiopi
pour ses actions de formation professionnelle.