

ME FORMER POUR CRÉER ET DÉVELOPPER MON ENTREPRISE

BOOST • FORMATIONS INDIVIDUELLES



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

Quels que soient votre projet et votre profil, développez et renforcez vos compétences entrepreneuriales.

Croyez en votre idée, investissez dans votre avenir !



Un rendez-vous conseil /coaching avec une thématique sur mesure

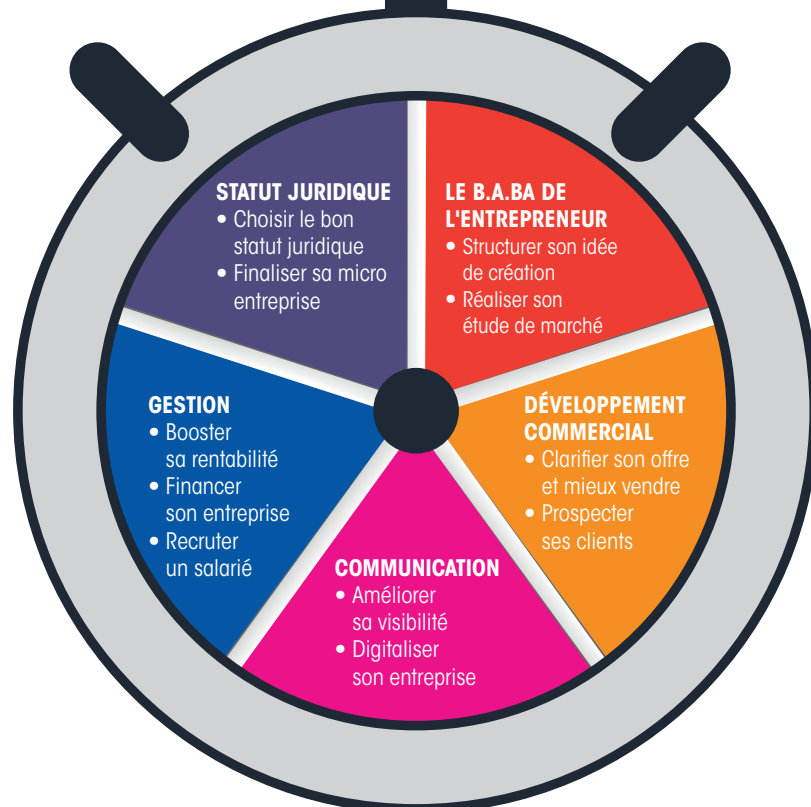


Monter son projet de création ou de développement

Monter son Business Plan
Structurer sa croissance et changer d'échelle



Développer une compétence entrepreneuriale ciblée



	THÉMATIQUES	OBJECTIFS	COMPÉTENCES CLÉS
LE B.A.BA DE L'ENTREPRENEUR	STRUCTURER SON IDÉE DE CRÉATION	<ul style="list-style-type: none"> Décrire son projet entrepreneurial via une première projection sur le Business Model Canvas Comparer les compétences acquises et les compétences entrepreneuriales requises pour le projet. Identifier les points forts, points faibles, opportunités et menaces du projet Réaliser un plan d'actions optimisant les chances de réussite. 	<ul style="list-style-type: none"> Poser les bases du projet. Évaluer l'adéquation entre son profil et son projet de création d'entreprise pour déterminer l'opportunité de concrétiser son projet.
	RÉALISER SON ÉTUDE DE MARCHÉ	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les composantes d'un marché et la méthodologie de l'étude de marché Recueillir des informations sur le secteur d'activité Analyser les informations collectées En déduire un positionnement et une proposition de valeur 	<ul style="list-style-type: none"> Récolter et analyser des données réelles pour définir son positionnement et sa proposition de valeur
GESTION	BOOSTER SA RENTABILITÉ	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les conditions de rentabilité d'une entreprise : coût, prix de revient, marge, seuil de rentabilité, impact des actions commerciales (soldes, fidélité...) Élaborer et comparer des scénarios de prévisionnel financiers Formaliser les hypothèses permettant d'augmenter la rentabilité 	<ul style="list-style-type: none"> Analyser les conditions de rentabilité d'une entreprise et définir un plan d'actions pour la booster.
	FINANCER SON ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les éléments constitutifs d'un plan de financement Construire le plan de financement du projet de création, reprise ou développement Déterminer les solutions de financement adaptées Réaliser un plan d'actions concret pour financer le projet 	<ul style="list-style-type: none"> Structurer un plan de financement et identifier les leviers de financement (prêts, aides).
	RECRUTER UN SALARIÉ	<ul style="list-style-type: none"> Identifier le besoin en ressources humaines Identifier les différents types de contrats et les modalités associées Rédiger une fiche de poste correspondant aux besoins de l'entreprise Estimer l'impact financier d'une embauche. 	<ul style="list-style-type: none"> Analyser la faisabilité d'un recrutement dans le cadre de son projet et établir les conditions d'embauches d'un futur salarié
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	CLARIFIER SON OFFRE ET MIEUX VENDRE	<ul style="list-style-type: none"> Définir un arbre à produits Définir la proposition de valeur Construire une tarification tenant compte du positionnement marketing Décliner des argumentaires commerciaux en fonction de la clientèle 	<ul style="list-style-type: none"> Définir une stratégie pour garantir un déploiement efficace de l'offre auprès des cibles visées et maximiser les ventes.
	PROSPECTER SES CLIENTS	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les éléments clés du marketing Distinguer les différents types de prospects Choisir des outils et moyens de prospection adaptés à la stratégie commerciale. Construire un plan de prospection 	<ul style="list-style-type: none"> Élaborer un plan de prospection basé sur des objectifs d'acquisition de clients, des cibles visées, des techniques et des outils de prospection multi canal
COMMUNICATION	AMÉLIORER SA VISIBILITÉ	<ul style="list-style-type: none"> Définir les éléments structurants d'une politique de communication : objectif, cible, positionnement, message, canaux. Identifier les moyens de communication adaptés aux besoins et aux cibles Définir les composantes d'une identité visuelle Planifier les différentes actions de communication Estimer le budget lié aux actions de communication 	<ul style="list-style-type: none"> Élaborer une politique de communication adaptée à la stratégie de l'entreprise afin de rendre les produits de l'entreprise visibles.
	DIGITALISER SON ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> Distinguer les enjeux d'une stratégie digitale Identifier les principaux outils du marketing et de la communication digitale Élaborer un plan d'actions opérationnel et chiffrer un budget adéquat. 	<ul style="list-style-type: none"> Concevoir la stratégie digitale de l'entreprise et la décliner en actions opérationnelles sur le volet marketing et communication.
STATUT JURIDIQUE	CHOISIR LE BON STATUT JURIDIQUE	<ul style="list-style-type: none"> Découvrir les principales formes juridiques existantes (EI, EURL, SARL, SAS, SASU). Identifier les critères personnels et professionnels influençant le choix. Définir le statut le plus approprié et identifier les formalités de création. 	<ul style="list-style-type: none"> Analyser l'impact des choix juridiques, fiscaux et sociaux afin de choisir le statut le plus adapté au projet. Planifier les démarches et formalités nécessaires pour créer l'entreprise
	FINALISER SA MICRO ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les caractéristiques juridiques, sociales et fiscales de la micro entreprise. Estimer les impacts sur l'activité et la situation personnelle de l'entrepreneur. Valider la pertinence d'un lancement en micro entreprise. Découvrir les démarches administratives nécessaires à la création et à la gestion quotidienne de l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> Préparer le lancement de sa micro entreprise et sa gestion quotidienne.

Boost**12 h.****MONTER
SON PROJET
DE CRÉATION
OU DE
DÉVELOPPEMENT**

THÉMATIQUES	OBJECTIFS	COMPÉTENCES CLÉS
MONTER SON BUSINESS PLAN	<ul style="list-style-type: none">• Se poser les bonnes questions avant de prendre la décision d'entreprendre.• Construire et formaliser votre Business plan• Analyser les conditions de viabilité de votre projet	<ul style="list-style-type: none">• Modéliser son projet entrepreneurial en structurant chaque étape du Business Plan pour en valider la cohérence.• Construire un dossier financier et stratégique complet pour sécuriser le lancement et convaincre les partenaires.
STRUCTURER SA CROISSANCE ET CHANGER D'ÉCHELLE	<ul style="list-style-type: none">• Clarifier sa vision et structurer sa stratégie de croissance• Structurer, financer et sécuriser le changement d'échelle• Anticiper les impacts juridiques, fiscaux et sociaux du développement (statut, régime, obligations).• Initier un plan d'actions opérationnel et sécurisé pour mettre en oeuvre sa stratégie.	<ul style="list-style-type: none">• Définir une stratégie de croissance structurée en analysant les enjeux stratégiques, organisationnels et financiers du changement d'échelle.• Sécuriser le développement de l'entreprise via un plan d'actions opérationnel.