



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

# Sommaire

• PRÉSENTATION DE BGE	P. 3
• NOUVELLES OFFRES FORMATIONS 2026	P. 5
• FORMATIONS COURTES	p. 8
• Le B.A.BA de l'entrepreneur	p.9
• Gestion	p. 12
• Développement commercial	p. 17
• Communication	p. 24
• Formations sectorielles	p. 27
• FORMATIONS COURTES CERTIFIANTES	P. 30
• Statut juridique	p. 31
• Digital	p. 33
• FORMATIONS LONGUES CERTIFIANTES	P. 38
• Les bases de l'entrepreneuriat	p. 39
• CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE	p. 47
• INDICATEURS DE PERFORMANCE	p. 48

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr)  02 18 88 93 54

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

# 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](mailto: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](http://www.moncompteformation.gouv.fr)**

**Pour en savoir plus, contactez-nous !**

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



# L'offre 2026 de BGE Terres de Loire

## Formation collective et individuelle

### Formation collective

#### FORMATIONS COURTES

##### LE B.A.BA DE L'ENTREPRENEUR

Les Essentiels de la création d'entreprise

##### GESTION

- Les bases de la comptabilité et de la gestion
- Piloter la performance financière et commerciale de son entreprise
- Gérer la trésorerie de son entreprise
- Lire et analyser son bilan et son compte de résultat

##### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Définir sa cible clientèle
- Bien définir ses prix de vente pour être rentable
- Préparer son plan d'actions commerciales
- Organiser sa prospection clients
- Négocier et convaincre
- Structurer sa croissance et changer d'échelle

##### DIGITAL & COMMUNICATION

- Définir un plan de communication et les supports adaptés
- Pitcher avec brio son entreprise !

##### FORMATIONS SECTORIELLES

- Tourisme : monter son projet d'hébergement touristique
- Commerce : ouvrir et gérer son point de vente

#### FORMATIONS COURTES CERTIFIANTES

##### STATUT JURIDIQUE

- Gérer et développer une **micro-entreprise**

##### DIGITAL

- Développer l'activité commerciale par les **réseaux sociaux**
- Créer et animer un **site Internet** dans un contexte entrepreneurial

#### FORMATIONS LONGUES CERTIFIANTES

##### LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

- CCPE - Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial
- CCPE - À mon Rythme
- Se préparer à Créer Reprendre une Entreprise

### Boost Formation individuelle

#### BOOST 2 H

- Rdv coaching

#### BOOST 6 H

- Structurer son idée de création
- Réaliser son étude de marché
- Clarifier son offre et mieux vendre
- Améliorer sa visibilité
- Digitaliser son entreprise
- Prospecter ses clients
- Booster sa rentabilité
- Financer son entreprise
- Choisir le bon statut juridique
- Finaliser sa micro entreprise
- Recruter un salarié

#### BOOST 12 H

- Construire son Business Plan
- Structurer sa croissance et changer d'échelle

### Parcours +

#### L'accompagnement à la carte !

**Mixer une formation collective et une formation individuelle pour un accompagnement personnalisé sur un même thème.**

Bénéficiez à la fois des apports du collectif et d'un suivi individuel adapté à votre projet, pour avancer efficacement et à votre rythme.

**La solution idéale pour sécuriser, structurer et accélérer votre projet entrepreneurial.**

### Diagnostic d'entreprise

Boussole : évaluer son entreprise et ses compétences entrepreneuriales et définir son plan d'actions

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

# L'offre 2026 de BGE Terres de Loire

## Nos formations collectives

### 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 !

#### FORMATIONS COURTES

##### LE B.A.BA DE L'ENTREPRENEUR

###### Les essentiels de la création d'entreprise

Découvrez les étapes clés de la création d'entreprise pour structurer votre projet et adopter la posture d'entrepreneur.

##### GESTION

###### Les bases de la comptabilité et de la gestion

Maîtrisez les bases comptables, légales et financières pour piloter simplement votre activité.

###### Piloter la performance financière et commerciale de son entreprise

Tableaux de bord, indicateurs clés et actions concrètes pour piloter et réussir !

###### Gérer la trésorerie de son entreprise

Anticipez le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), optimisez vos flux et sécurisez votre activité grâce à des outils simples et pratiques.

###### Lire et analyser son bilan et son compte de résultat

Donnez du sens à vos chiffres : apprenez à lire et analyser votre bilan et votre compte de résultat simplement.

##### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

###### Définir sa cible clientèle

Apprenez à segmenter votre marché, créer des personas et définir un positionnement unique pour toucher efficacement vos clients.

###### Bien définir ses prix de vente pour être rentable

Apprenez à calculer vos coûts, définir votre stratégie tarifaire et fixer des prix rentables et cohérents avec votre marché.

###### Préparer son plan d'actions commerciales

Structurez votre démarche commerciale en définissant vos objectifs, votre cycle de vente et vos actions prioritaires.

###### Organiser sa prospection clients

Maîtrisez la prospection multicanal : ciblez, sécurisez, contactez et suivez vos prospects pour maximiser vos rendez-vous et ventes.

###### Négocier et convaincre

Apprenez à préparer vos ventes, gérer objections et négocier efficacement pour défendre votre marge et conclure plus de contrats.

###### Structurer sa croissance et changer d'échelle

Deux jours pour prendre de la hauteur, structurer votre stratégie et engager concrètement le changement d'échelle de votre entreprise.

##### COMMUNICATION

###### Définir un plan de communication et les supports adaptés

Communiquer efficacement, ça s'apprend ! Structurez votre démarche, développez votre notoriété et faites les bons choix pour vos messages et outils.

###### Pitcher avec brio son entreprise !

Apprenez à pitcher votre entreprise avec impact : storytelling, argumentaire adaptable et techniques orales pour convaincre vos interlocuteurs.

##### FORMATIONS SECTORIELLES

###### Tourisme : monter son projet d'hébergement touristique

Préparez votre projet d'entreprise en anticipant les particularités de l'hébergement touristique (écosystème, réglementation, aides...).

###### Commerce : ouvrir et gérer son point de vente

Apprenez à organiser et développer votre point de vente en intégrant gestion, attractivité et expérience client..

##### FORMATIONS COURTES CERTIFIANTES

##### STATUT JURIDIQUE

###### Gérer et développer une micro-entreprise

La formation certifiante pour les micro-entrepreneurs ! Indispensable pour bien comprendre les rouages de ce statut, faire les bons choix, et bien gérer son entreprise.

##### DIGITAL

###### Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Développez vos communautés digitales, boostez votre e-réputation, soyez visible sur les réseaux, et obtenez une certification pour vos compétences numériques !

###### Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial

Apprenez à créer un site web professionnel, optimisé pour la visibilité et pensé pour convertir vos visiteurs en clients. Et certifiez ces compétences digitales.

##### FORMATIONS LONGUES CERTIFIANTES

##### LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

###### CCPE : Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

En 13 jours, développez vos compétences entrepreneuriales clés en construisant votre projet, dans un cadre certifiant.

###### CCPE à mon rythme

Un parcours certifiant flexible pour développer vos compétences entrepreneuriales et sécuriser chaque étape de votre projet, à votre rythme, et avec un accompagnement personnalisé.

###### Se préparer à Créer Reprendre une Entreprise

35 jours pour développer ou renforcer vos compétences entrepreneuriales et travailler en profondeur votre projet de création ou de reprise d'entreprise dans un cadre certifiant.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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



# L'offre 2026 de BGE Terres de Loire

## Programme des formations collectives

### 1<sup>er</sup> semestre 2026

Intitulé	Modalité	Durée	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Tarif en €* en €*	
<b>FORMATIONS COURTES</b>										
<b>LE B.A.BA DE L'ENTREPRENEUR</b>										
Les essentiels de la création d'entreprise	À distance	5 j.	12 au 16/01 ou du 26 ou 30/01	9 au 13/02	2 au 6/03	13 au 17/04	4 au 11/05	1 au 5/06	<b>690</b>	
<b>GESTION</b>										
Les bases de la comptabilité et de la gestion	À distance	2 j.	26 et 27/01			20 et 21/04			<b>560</b>	
Piloter la performance financière et commerciale de son entreprise	À distance	2 j.			18 et 19/03		11 et 12/05		<b>560</b>	
Gérer la trésorerie de son entreprise	À distance	1 j.			20/03			19/06	<b>280</b>	
Lire et analyser son bilan et son compte de résultat	À distance	2 j.						29 et 30/06	<b>560</b>	
<b>DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL</b>										
Définir sa cible clientèle	À distance	2 j.				7 et 8/04			<b>560</b>	
Bien définir ses prix de vente pour être rentable	À distance	2 j.		2 et 3/02		23 et 24/04			<b>560</b>	
Préparer son plan d'actions commerciales	À distance	2 j.		23 et 24/02			5 et 6/05		<b>560</b>	
Organiser sa prospection clients	À distance	2 j.			23 et 24/03		26 et 27/05		<b>560</b>	
Négocier et convaincre	À distance	2 j.			30 et 31/03			23 et 24/06	<b>560</b>	
Structurer sa croissance et changer d'échelle	À distance	2 j.						25 et 26/06	<b>560</b>	
<b>COMMUNICATION</b>										
Définir un plan de communication et les supports adaptés	À distance	2 j.	29 et 30/01			27 et 28/04			<b>560</b>	
Pitcher avec brio son entreprise !	À distance	1 j.			13/03			1/06	<b>280</b>	
<b>FORMATIONS SECTORIELLES</b>										
Tourisme : monter son projet d'hébergement touristique	À distance	2 j.				2 et 3/04			<b>560</b>	
Commerce : ouvrir et gérer son point de vente	À distance	2 j.				2 et 3/04			<b>560</b>	
<b>FORMATIONS COURTES CERTIFIANTES</b>										
<b>STATUT JURIDIQUE</b>										
Gérer et développer une micro-entreprise	À distance	4 j. + jury de certification	Complète			9, 12 et 16, 19/03 Jury 8/04	13, 16 et 20, 23/04 Jury 13/05	18, 21 et 26, 28/05 Jury 19/06	8, 11 et 15, 18/06 Jury 9/07	<b>1400</b>
<b>DIGITAL</b>										
Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux	Mixte	3 j. + jury de certification + 7h en asynchrone	Complète			9, 12 et 19/03	20, 23/04 et 4/05	1, 4 et 15/06	<b>1540</b>	
Créer et animer un site Internet dans un contexte entrepreneurial	À distance	6j. + jury de certification	15, 22, 29/01 + 5, 11, 18/02 Jury : 10/03			9, 16, 23, 30/03 + 3 et 10/04 Jury : 27/04	18/05 au 22/06 Jury le 8/07		<b>1960</b>	
<b>FORMATIONS LONGUES CERTIFIANTES</b>										
<b>LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT</b>										
CCPE : Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial	À distance	13 j.			16/02 au 23/03 Jury : 9/04	7/04 au 12/05 Jury : 1/06		26/05 au 30/06 Jury : 20/07	<b>2500</b>	
CCPE à mon rythme	À distance	100 h.			Formation e-learning + rendez-vous tutorat individualisé, à planifier individuellement				<b>1960</b>	
Se préparer à Créer Reprendre une Entreprise Orléans	En présentiel	35 j.			19/01 au 6/03				<b>3150</b>	
Se préparer à Créer Reprendre une Entreprise Chartres				2/02 au 20/03					<b>3150</b>	
Se préparer à Créer Reprendre une Entreprise Romorantin						27/04 au 19/06				<b>3150</b>
Se préparer à Créer Reprendre une Entreprise Châteaudun								4/05 au 24/06		<b>3150</b>

Ouverture des sessions sous réserve d'un nombre minimal de stagiaires.

\*net de taxe

**Selon votre situation et votre activité, les formations BGE peuvent être prises en charge, pour partie ou en totalité,**

**selon critères d'éligibilité :** • CPF (Compte personnel de formation) • Fonds de formation TNS (Travailleur Non salarié)

• Fonds de formation salariés (OPCO) • Financements publics (État, Région, France Travail...)

**Pour en savoir plus, contactez-nous !**

**BGE Terres de Loire** 29, rue des Montées 45100 Orléans ☎ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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



A stylized illustration featuring two hands holding a large grey circle. The top hand is light pink with a blue sleeve, and the bottom hand is light pink with a yellow sleeve. The text 'FORMATIONS COURTES' is centered within the grey circle.

**FORMATIONS  
COURTES**

# LE B.A.BA DE L'ENTREPRENEUR



# 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
- Établir 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.
- Élaborer 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.



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](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



### Tarif

690 euros



### Autres financements

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

4,47/5

Source questionnaire BGE

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

## Les Essentiels de la Création d'entreprise (suite)

Code ESSE

### 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

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](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

690 euros



#### Autres financements

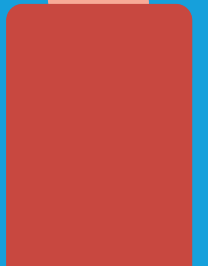
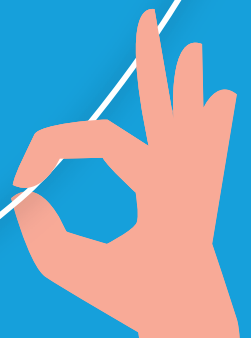
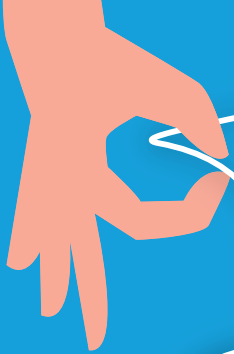
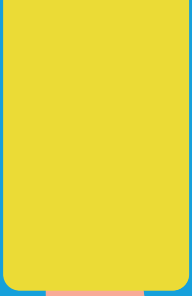
Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr)  02 18 88 93 54

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

# GESTION



# Les bases de la comptabilité et de la gestion

Code GESTI



Collectif



Distanciel

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier le cadre légal et fiscal lié à son statut.
- Décrire un système d'organisation simple et numérique. (Organisation des documents, facturation, suivi des dépenses, archivage, et utilisation des outils numériques).
- Illustrer la structure et la logique du bilan et du compte de résultat.
- Identifier les indicateurs clés de performance pour piloter son activité.

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

- Établir un prévisionnel financier
- Analyser les résultats financiers d'une entreprise
- Élaborer une organisation administrative

Nouveau  
programme

## PROGRAMME

### Sécuriser son cadre légal et administratif

- Décrire les grands principes de la comptabilité et découvrir le vocabulaire.
- Lister les obligations comptables et fiscales selon son statut (micro, réel, société).
- Identifier les documents essentiels (factures, justificatifs) et organiser son archivage.

### Décrire la logique des chiffres

- Décrypter la structure du bilan et du compte de résultat.
- Faire le lien entre les deux tableaux.

### Identifier les indicateurs de pilotage

- Distinguer le résultat de la trésorerie.
- S'approprier les indicateurs clés de performance : marge, résultat, seuil de rentabilité.

### Modéliser son organisation numérique

- Découvrir les outils numériques adaptés aux TPE pour le suivi et la gestion (facturation, agrégation).
- Élaborer son plan d'action personnalisé pour un suivi mensuel 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'ÉVALUATION

- 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



### Tarif

560 euros



### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

# Piloter la performance financière et commerciale de son entreprise

Code GEST2



Collectif



Distanciel

## 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.

## 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.



### 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



### Tarif

560 euros



### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

# Gérer la trésorerie de son entreprise

Code GEST3



Collectif



Distanciel

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier la différence entre le Résultat et la Trésorerie.
- Décrire et utiliser le concept de Besoin en Fonds de Roulement (BFR).
- Initier et interpréter un plan de trésorerie prévisionnel sur un outil simple.
- Identifier les leviers d'optimisation pour sécuriser son activité.

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

- Analyser les résultats financiers d'une entreprise

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.

## 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.



### 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-terresde Loire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresde Loire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



### Tarif

280 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-terresde Loire.fr](mailto:formation@bge-terresde Loire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

# 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
- Élaborer 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.

## 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



### 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



### Tarif

560 euros



### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

# DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



# Définir sa cible clientèle

Code DEVCO 1

### 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'ÉVALUATION

- 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

560 euros



#### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) 02 18 88 93 54

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

# Bien définir ses prix de vente pour être rentable

Code DEVCO 2



Collectif



Distanciel

### 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
- Établir 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.

### 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



#### 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](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

560 euros



#### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) 02 18 88 93 54

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

# 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

Nouveau  
programme

### 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'ÉVALUATION

- 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

560 euros



#### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

# 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).

### 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



#### 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

560 euros



#### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

## 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.
- Détecter 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



#### 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

560 euros



#### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans  [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr)  02 18 88 93 54

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

# Structurer sa croissance et changer d'échelle

Code DEVCO 6



Collectif



Distanciel

### 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
- Analyser 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



#### 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

560 euros



#### Autres financements

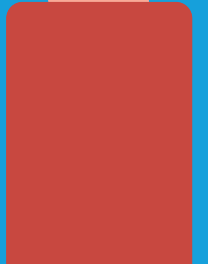
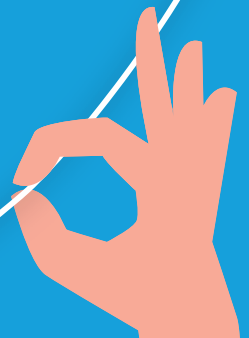
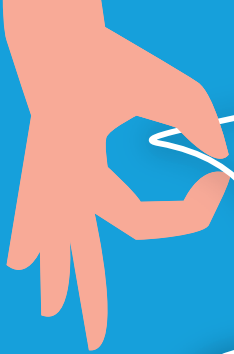
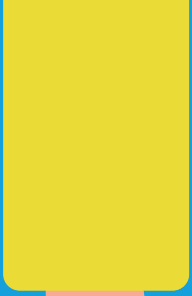
Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

# COMMUNICATION



## COMMUNICATION

# Définir un plan de communication et les supports adaptés

Code COM1



Collectif



Distanciel

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les étapes fondamentales de la communication.
- Identifier les cibles prioritaires.
- Distinguer le rôle du message, de l'image et du logo dans la stratégie de marque.
- Distinguer les avantages et inconvénients des principaux supports (digitaux et traditionnels).
- Initier des contenus et des messages adaptés aux contraintes du support.

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

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

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.
- Élaborer 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.



#### 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

560 euros



#### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

## COMMUNICATION

# Pitcher avec brio son entreprise !

Code COM2



Collectif



Distanciel

### 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

Nouveau  
programme

### 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.



#### 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-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

280 euros



#### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

# FORMATIONS SECTORIELLES



# Monter son projet d'hébergement touristique

Code SECT Tourisme



Collectif



Distanciel

## 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
- Établir un prévisionnel économique et financier

Nouveau programme

## 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.
- Étudier 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.

## 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.



### Public

Entrepreneurs et créateurs/reprenneurs 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](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr) Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



### Tarif

560 euros



### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

## 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

Nouveau  
programme

### 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'ÉVALUATION

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



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



#### 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](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



#### Tarif

560 euros



#### Autres financements

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

An illustration featuring two hands, one light pink and one light orange, holding a large grey circle. The hands are positioned at the top and bottom of the circle. A blue horizontal bar is visible behind the top hand, and a yellow horizontal bar is visible behind the bottom hand. The text is centered within the grey circle.

**FORMATIONS  
COURTES  
CERTIFIANTES**

# 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 et piloter l'activité

- Analyse de la cible et identification de ses besoins
- Construction d'une matrice produits / clients
- 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 et piloter 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

- Élaboration d'un prévisionnel
- Analyse des impacts du dépassement des seuils
- Comparaison des régimes micro et réel
- Identification des démarches à effectuer

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

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



Collectif



Distanciel



### Public

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



### Pré requis

- 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

9, 12/03 et 16, 19/03/2026  
Jury 8/04/2026  
13, 16/04 et 20, 23/04/2026  
Jury 13/05/2026.  
18, 21/05 et 26, 28/05/2026  
Jury 19/06/2026  
8, 11/6 et 15, 18/06/2026  
Jury 9/07/2026



### 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](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr)  
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



### France Compétences

[France Compétences- RS7333](#)



### Tarif

1400 euros



### Autres financements

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



TERRES DE LOIRE  
Appui aux entrepreneurs

# DIGITAL



# Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Code CERTI RS

## 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).

Nouveau  
programme

## 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, ...).
- 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.
- Renseigner les informations clés (présentation, coordonnées, liens).

#### 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.*

## 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

9, 12 et 19/03/2026  
20, 23/04 et 4/05  
1, 4 et 15/06

### Délais d'accès à la formation

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

### Formateurs

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

### Accessibilité

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

### Tarif

**1540 euros**

### Autres financements



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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) 02 18 88 93 54

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

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

Code CERTI RS

## PROGRAMME (SUITE)

### Module 3 – Production de Contenu

#### 3.1 Création 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 Création 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.*

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

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

## 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

9, 12 et 19/03/2026  
20, 23/04 et 4/05  
1, 4 et 15/06



### Délais d'accès à la formation

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



### Formateurs

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



### Accessibilité

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



### Tarif

**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

Code CERTI CASI

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Rédiger un cahier des charges pour un site Internet
- Créer des contenus responsive et accessibles
- Concevoir une organisation des contenus et une navigation inclusive
- Promouvoir le contenu du site Internet
- Planifier les actions de maintenance

## PROGRAMME

### Rédiger un cahier des charges pour un site internet – 7 h

- Objectifs marketing de l'entreprise et besoins en lien avec la création d'un site Internet : vitrine ou e-commerce
- Protection des données collectées et RGPD, information des utilisateurs, sécurisation des données
- Solution d'hébergement et nom de domaine
- Installation et paramétrage d'un CMS
- Fonctionnalités attendues : formulaire de contact, boutique en ligne, blog...
- Critères d'accessibilité
- Benchmark concurrentiel pour s'inspirer de bonnes pratiques et se différencier
- Organisation du projet et ressources nécessaires

### Créer des contenus responsive et accessibles – de 14h à 21h

- Création des pages web via un logiciel de gestion de contenus (CMS)
- Conditions Générales de Vente/Conditions Générales
- Blog
- Formulaire de contact
- Carte pour géolocaliser
- Contenus adaptés à la cible : style, ton, clarté.
- Contenus responsive c'est-à-dire adaptés à tous les écrans
- Principaux critères d'accessibilité : contrastes, textes alternatifs, polices lisibles

### Concevoir une navigation inclusive – 7h

- Menus, liens, boutons
- Page d'accueil
- Accessibilité numérique

### Promouvoir le contenu du site Internet – 7h

- Moteurs de recherche ; règles de balisage, images dans le référencement
- Référencement naturel (SEO) : structuration des pages, choix des mots-clés, balises, méta-descriptions, liens internes...
- Référencement payant
- Fidélisation de la clientèle relation client
- Actions de communication ciblées : campagnes sur les réseaux sociaux, newsletters, partenariats, publications régulières

### Planifier des actions de maintenance – 7h

- Contenus à actualiser : offres, actualités, mentions légales...
- Sauvegardes et mises à jour techniques : CMS, extensions, sécurité
- Performances du site : temps de chargement, accessibilité, SEO, suivi audience
- Échéances critiques : renouvellement du nom de domaine, certificats SSL...
- Outils de suivi pour mesurer l'impact des actions
- Mises à jour, sauvegarde et automatisation
- Sécurisation du site internet
- Veille

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

## 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

Comprendre les points essentiels d'un texte écrit  
Accéder aux applications de traitement de Texte tableur, messagerie électronique, navigation internet



### Durée de la formation

Site Vitrine : 6 jours / 42 heures  
+ 35 h de travail personnel



### Dates et lieux de la formation

09/03 au 10/04/2026  
Jury 27/04/2026  
18/05 au 22/06  
Jury le 8/07



### 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

Nos formateurs sont des experts dans leur domaine d'activité avec une connaissance fine de la création et du développement d'entreprise. Ils sauront répondre à vos besoins.



### Accessibilité

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



### Tarif

1960 euros



### France Compétences

[France compétence – RS7308](#)



### 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 (SUITE)

Code CERTI CASI

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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

Comprendre les points essentiels d'un texte écrit  
Accéder aux applications de traitement de Texte tableur, messengerie électronique, navigation internet



### Durée de la formation

**Site Vitrine :** 6 jours / 42 heures + 35 h de travail personnel



### Dates et lieux de la formation

09/03 au 10/04/2026  
Jury 27/04/2026  
18/05 au 22/06  
Jury le 8/07



### 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

Nos formateurs sont des experts dans leur domaine d'activité avec une connaissance fine de la création et du développement d'entreprise. Ils sauront répondre à vos besoins.



### Accessibilité

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



### Tarif

**1960 euros**



### France Compétences

[France compétence - RS7308](#)



### Autres financements



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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

**BGE Terres de Loire** 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

An illustration featuring two hands, one from the top and one from the bottom, holding a large grey circle. The top hand is light skin-toned and is positioned above the circle, with a blue sleeve extending to the right. The bottom hand is also light skin-toned and is positioned below the circle, with a yellow sleeve extending to the left. The text is centered within the grey circle.

**FORMATIONS  
LONGUES  
CERTIFIANTES**

# LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT



# Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial

Code CCPE

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

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

4,03/5  
Source  
questionnaire  
BGE

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

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



### Durée de la formation

**13 jours** de formation au total et 1 journée de certification  
21 heures de formation / semaine



### Dates et lieux de la formation

16/02 au 23/03/2026  
Jury 9/04/2026  
7/04 au 12/05/2026  
Jury 1/06/2026  
26/05 au 30/06/2026  
Jury 20/07/2026



### 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](mailto: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.



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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



Appui aux entrepreneurs

# Construire et Conduire un Projet Entrepreneurial (suite)

Code CCPE

## MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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.

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

**13 jours** de formation au total et 1 journée de certification  
21 heures de formation / semaine



### Dates

#### et lieux de la formation

16/02 au 23/03/2026  
Jury 9/04/2026  
7/04 au 12/05/2026  
Jury 1/06/2026  
26/05 au 30/06/2026  
Jury 20/07/2026



### 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-terresde Loire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresde Loire.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.



Pour en savoir plus, contactez-nous !

**BGE Terres de Loire** 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresde Loire.fr](mailto:formation@bge-terresde Loire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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



## LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

# 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
- Établir 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

#### Établir 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

Nouveau programme

Certification



FRANCE  
compétences  
CERTIFICATION  
enregistrée au Répertoire spécifique



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

#### et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes. Rapprochez-vous de votre BGE ou écrivez à [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr)



#### Délais d'accès à la formation

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



#### Formateurs

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



#### Accessibilité

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



#### Tarif

1960 euros



#### Autres financements



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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) 02 18 88 93 54

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

BGE  
TERRES DE LOIRE  
Appui aux entrepreneurs

# Construire et conduire un projet entrepreneurial A Mon Rythme (suite)

Code CCPE - AMR

## 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'apprécier 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-terresde Loire.fr](mailto:formation@bge-terresde Loire.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.

Certification



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

### et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes. Rapprochez-vous de votre BGE ou écrivez à [formation@bge-terresde Loire.fr](mailto:formation@bge-terresde Loire.fr)



## 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-terresde Loire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresde Loire.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.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

**BGE Terres de Loire** 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresde Loire.fr](mailto:formation@bge-terresde Loire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

# Se préparer à créer ou reprendre une entreprise

Code CRE

## 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

Nouveau programme

## 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.

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

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



### Tarif

**3150 euros**



### Autres financements

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



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

# Se préparer à créer ou reprendre une entreprise (suite)

Code CRE

## PROGRAMME (SUITE)

### Prévisionnel financier

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

### Statuts juridiques et fiscalité

- Mesurer les incidences des régimes fiscaux et sociaux.
- Distinguer les différentes catégories de forme juridique et leurs incidences.
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise dans un modèle respectueux de l'environnement.
- Diagnostiquer une situation personnelle du point de vue social et fiscal en tenant compte d'un contexte de transition écologique
- Argumenter les choix d'une forme juridique.

### Communication

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

### Présenter son projet

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

### Remise à niveau

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

## Certification



Individuel



Collectif



Présentiel



### 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

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



### Tarif

**3150 euros**



### Autres financements

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



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

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

# Se préparer à créer ou reprendre une entreprise (suite)

Code CRE

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

## Certification



Individuel



Collectif



Présentiel



### 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

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



### Tarif

**3150 euros**



### Autres financements



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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

**BGE Terres de Loire** 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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



Appui aux entrepreneurs

# Conditions Générales de Vente

## 1/ Champs d'application

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

## 2/ Remplacements / Annulations / Reports

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

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

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

## 3/ Les tarifs

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

La signature du devis vaut acceptation des présentes CGV.

## 4/ Règlement de la formation

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 6/ Moyens pédagogiques et techniques

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

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

## 7/ Handicap

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

## 8/ Acceptation des CGV

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

## 9/ Informatique et libertés

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

## 10/ Communication

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

## 11/ Loi applicable

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

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

## 12/ Élection de domicile

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

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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



## INDICATEURS DE PERFORMANCE

### Formations BGE Terres de Loire dispensées au 1<sup>er</sup> semestre 2025



89 %

des stagiaires sont satisfaits 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 satisfaits **des méthodes pédagogiques**



90 %

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



90 %

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



89 %

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



65 %

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



79 %

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

Source : questionnaires BGE

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto: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<sup>er</sup> 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**



**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**



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

## INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante

### Développer la visibilité d'une entreprise sur les réseaux sociaux

Moyenne obtenue sur 7 formations réalisées au 1<sup>er</sup> semestre 2025

Questionnaire de satisfaction stagiaires



89 %

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



87 %

de **satisfaction globale**



85 %

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



89 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



86 %

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



89 %

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



88 %

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



86 %

des stagiaires sont satisfaits **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**



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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

# INDICATEURS DE PERFORMANCE, formation Certifiante

## Piloter et faire évoluer sa micro-entreprise

Moyenne obtenue sur 5 formations réalisées au 1<sup>er</sup> semestre 2025

Questionnaire de satisfaction stagiaires



89 %

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



90 %

de **satisfaction globale**



91 %

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



91 %

des stagiaires sont satisfaits **des méthodes pédagogiques**



93 %

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



87 %

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



94 %

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



81 %

des stagiaires sont **satisfaits 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**



Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54

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



**formation@bge-terresde Loire.fr**

**T. 02 18 88 93 54**

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

