

Créer son entreprise

Réussir sa création d'entreprise commence bien avant l'immatriculation ; ce parcours apporte des outils opérationnels pour préparer et conduire à bien son projet d'entrepreneuriat.

La formation collective permet d'approfondir certains points avec le formateur expert et les autres participants tout en s'entraînant sur les techniques et méthodes éprouvées.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participant peuvent échanger.

Objectif de la formation :

- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise.
- Appréhender les problématiques financières et comptables.
- Définir la structure juridique la plus appropriée à son activité et en mesurer les incidences fiscales et sociales.
- Acquérir les bases fondamentales pour créer et démarrer une entreprise.
- S'affirmer dans les situations difficiles

Modalités

Public : Toute personne ayant un projet de création d'entreprise
Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis
Niveau : Fondamentaux
Support : Power Point et documents papier

Contenu de la formation :

1ère PARTIE - Créer son activité 2 jours SWOT / Les 5 forces de Porter / Business model CANEVAS

1/ Evaluer son projet

- Vérifier la faisabilité de son projet

2/ L'étude de marché

- Connaître son environnement.
- Savoir où et comment récupérer les informations.

3/ Préparer son activité

- Déterminer les différentes étapes du processus de création.
- Définir une stratégie marketing et commerciale prospection.

4/ Le ciblage de la clientèle

- Comprendre la méthodologie du ciblage.

2ème PARTIE - Le cadre juridique 1 jour

1/ Connaître les statuts

- Comprendre les enjeux pour le dirigeant et la société
- Définir son régime fiscal

3ème PARTIE - Le Business Plan 2 jours

1/ La gestion comptable de son entreprise

- Comprendre et connaître les différents outils.
- Connaître la logique financière de son entreprise

2/ Le financement de son projet

- Planifier sa stratégie commerciale et marketing
- Connaître les différents organismes d'aide au financement

3/ Cas pratique

- Elaborer son plan de prévision de trésorerie sur Excel

1/ Planification des actions

2/ Préparer sa prospection

- 3 outils dans la préparation de la prospection commerciale
- Préparer son pitch

3/ Créer ses outils

4/ Cas pratique de présentation orale (évaluation)

- Une formation opérationnelle qui alterne études de cas, apports théoriques et échanges entre créateurs d'entreprises.
- Une formation personnalisée : le consultant accompagne les participants dans l'identification des actions de progrès immédiates pour eux-mêmes et pour leur entreprise.

Tarif : 875€ HT soit 1050€ TTC

Durée : 49h (7 jours)

Lieu : Noisy-le-Grand (93)

Dates : Du 19/09/2019 au 27/09/2019

Dates : Du 12/11/2019 au 20/11/2019

Dates : Du 09/12/2019 au 17/12/2019

Enregistrer sous le numéro 1194093839