

Créer son entreprise 10 jrs (19h00/22h00)

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 d'entreprise
- 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

Prérequis : Avoir un projet entrepreneurial

Niveau : Fondamentaux / bases

Support : Power Point, vidéo et documents papier

Contenu de la formation :

1ère PARTIE - Créer son activité 9 heures

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.

2e PARTIE - Le cadre juridique 6 heures

1/ Connaître les statuts

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

3e PARTIE - Le Business Plan 6 heures

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 organismes d'aide au financement

3/ Cas pratique

- Elaborer son plan de prévision de trésorerie sur Excel

4e PARTIE - Le lancement 9 heures

1/ Planification des actions

2/ Préparer sa prospection

- 3 outils de prospection commerciale
- Préparer son pitch

3/ Créer ses outils

4/ Cas pratique de présentation orale (évaluation)

- 5 questions possibles à des experts (RH, Expert comptable, droit des entreprises, webmaster ...)
- 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. (6 participants max.)

| |
|-------------------------------------|
| Tarif : 875€ HT soit 1050€ TTC |
| Durée : 30h (10 jours) |
| Lieu : Noisy-le-Grand (93) |
| Dates : Du 25/11/2019 au 06/12/2019 |
| Dates : Du 20/01/2020 au 31/01/2020 |
| Dates : Du 02/03/2020 au 13/03/2020 |

Enregistrer sous le numéro 1194093839