

# CRÉER SON ENTREPRISE - 10 jours - À distance

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
- Acquérir les bases fondamentales pour créer et démarrer
- S'affirmer dans les situations difficiles

## Modalités :

Public: Toute personne ayant un projet de création d'entreprise

Prérequis: Avoir un projet entrepreneurial

Niveau: Fondamentaux / bases

Support: Power Point, vidéo et documents papiers

## Contenu de la formation :

### 1ère PARTIE - Créer son activité

9 heures

SWOT / Les 5 forces de Porter / Business Model CANEVAS

- 1/ Évaluer 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 de prospection

### 4/ Le ciblage de la clientèle

Comprendre la méthodologie du ciblage

### 2ème PARTIE - Le cadre juridique

6 heures

- 1/ Connaître les statuts  
Comprendre les enjeux pour le dirigeant et la société  
Définir son régime fiscal

### 3ème 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  
Élaborer son plan de prévision de trésorerie sur Excel

### 4ème 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, webmaster...)
- Une formation opérationnelle qui alterne étude de cas, apports théoriques et échanges entre créateurs d'entreprise
- 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 : 30h (10 jours)

Lieu : Noisy-le-Grand

Dates : Nous consulter