

# CRÉER SON ENTREPRISE - 7 jours - Présentiel

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

2j

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

1j

#### 1/ Connaître les statuts

Comprendre les enjeux pour le dirigeant et la société

Définir son régime fiscal

### 3ème PARTIE - Le Business Plan

2j

#### 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

2j

#### 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 : 49h (7 jours)

Lieu : Noisy-le-Grand

Dates : Nous consulter