

CRÉER SON ENTREPRISE - 14H INDIVIDUEL

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 individuelle permet d'approfondir certains points avec le formateur expert tout en s'entraînant sur les techniques et méthodes éprouvées. Notre plus ? 2h de coaching individuel dans votre formule.

L'accompagnement individuel permet un suivi personnalisé et ciblé sur votre projet de création d'entreprise. Un accompagnement sur la mise en place de sa stratégie marketing est également possible selon les besoins du participant.

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

2 heures

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

2 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
Connaitre la logique financière de son entreprise
2. Le financement de son projet
Planifier sa stratégie commerciale et marketing
Connaitre les organismes d'aide au financement
3. Cas pratique
Élaborer son plan de prévision de trésorerie sur Excel

4ème PARTIE - Le lancement

2 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)

5ème PARTIE - Coaching individuel

2 heures

- 5 questions possibles à des experts (RH, Expert comptable, webmaster...)
- Une formation opérationnelle qui alterne étude de cas, apports théoriques et échanges
- Une formation personnalisée : le consultant accompagne le participant dans l'identification des actions de progrès immédiates pour lui-même et pour son entreprise

Tarif : 1.314€ TTC
Durée : 12h (4x3h) + 2h de coaching
Lieu : Noisy-le-Grand ou à distance
Dates : Nous consulter