

Objectifs

- Acquérir les connaissances nécessaires à la création d'entreprise, à son développement et sa pérennité en France.
- En fin de formation les participants auront acquis les bases commerciales, économiques, juridiques, fiscales, sociales, comptables et financières indispensables à tout chef d'entreprise.

Public visé

- Créateurs d'entreprise, salariés, chefs d'entreprises, etc.
- Toute personne en réflexion sur la création (et reprise) d'entreprise sur le territoire français.

Pré-requis

Aucun.

252 heures présentiel
36 jours

Méthodes & moyens pédagogiques

- Evaluation du porteur et de son projet
- Formation en groupe de 4 à 6 personnes
- Exercices individuels et collectifs
- Application de jeux et de mises en situation
- Transmission de supports de cours
- Evaluation du porteur et de son projet tout au long de la formation

COÛT DE LA FORMATION
4320 €

LIEU
Pôle économique de Château
Brignon à Carbon-Blanc (33)

PROGRAMME

Assessment

De l'initiative à l'entrepreneuriat
Adéquation homme / projet
Tendances & environnement du marché
Secteurs porteurs & niches

Identifier :

- les compétences et potentiels du candidat
- les besoins en formation
- les compétences à acquérir

>>> Construire le Programme de formation en adéquation au projet

Accompagner :

- le porteur à définir son projet
- le porteur dans la préparation et le montage de son dossier
- le porteur dans les démarches de recherche de financement

Commission d'admission

Sélectionner les candidats
Valider le plan d'accompagnement
Valider le plan de formation



Phase 1 : Stratégie d'entreprise

- > Etude de marché
- > Business Model
- > Préparer son activité
- > Stratégie marketing & commerciale
- > Stratégie de communication
- > Charte graphique & identité visuelle
- > Stratégie digitale des réseaux sociaux
- > Investissements associés à l'activité (local, banque, assurances, équipements)
- > Propriété industrielle

Suivi individuel phase 1

Phase 2 : Stratégie financière

- > Etudier les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement)
- > Identifier les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- > Comprendre les grandes masses et les grands principes financiers
- > Evaluer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- > Etudier la viabilité financière du projet
- > Réaliser le plan de financement

Suivi individuel phase 2

Phase 3 : Stratégie juridique, fiscale et sociale

- > Choix du statut
- > Responsabilité du chef d'entreprise
- > Droit des affaires
- > Assurance de personne et assurance de biens

Suivi individuel phase 3

Phase 4 : Stratégie de lancement

- > Travailler son pitch de présentation
- > Parler à ses partenaires externes (Banquier, Expert comptable...)
- > Mettre en place sa stratégie de réseautage en lien avec ses objectifs professionnels

Suivi individuel phase 4

Phase 5 : Evaluation de l'entrepreneur & de son projet à l'issue de la formation