
PROGRAMME DE FORMATION

Création d'entreprise : du projet à sa concrétisation

Code CPF 203

PUBLIC CONCERNÉ

- Porteurs de projet de nouvelle activité

PRÉ-REQUIS

- Être porteur d'un projet

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
- Comprendre les fondamentaux du pilotage et de la gestion d'entreprise
- Être capable de rédiger son business plan

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée 1

Définir un projet d'entreprise

- L'idée : Rechercher et définir des opportunités en accord avec le marché et ses motivations
- L'équipe : Identifier l'équipe adaptée au projet
- Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux

Journée 2

Mener un diagnostic stratégique

- Analyser l'environnement et le secteur d'activité
- Définir et analyser le marché
- Définir son positionnement et sa cible de clientèle

Elaborer des prévisions d'activité

- Segmenter son offre
- Fixer ses prix
- Estimer ses ventes prévisionnelles

Journée 3

Evaluer la rentabilité prévisionnelle du projet

- Estimer les capitaux nécessaires
- Evaluer les dépenses et recettes prévisionnelles
- Calculer le fond de roulement
- Etablir le bilan et le compte de résultats prévisionnels
- Besoins et plan de financement à 3 ans

Journée 4

Définir sa stratégie juridique et sociale

- Les différents statuts d'entreprise
- Les différents régimes fiscaux et sociaux
- Noms et marques

Comprendre les enjeux du business plan

- Qu'est-ce qu'un Business Plan ?
- Quels sont les objectifs du Business Plan ?
- L'importance du Business Plan dans le projet d'entreprise
- La structure du business plan

Journée 5

Construire son business plan

- Identité et présentation de l'entreprise
- Description des produits
- Stratégie de développement et étapes clefs : planification du projet
- Modèle économique : offre et proposition de valeur
- Taille et attentes du marché
- Concurrence et différenciation
- Plan d'action marketing
- Prévisions financières
- Besoins et plan de financement

Définir ses indicateurs de gestion et de pilotage

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou à distance via une classe virtuelle
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, d'expérimentations et de quizz
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS

- Durée : 5 journées de 7 heures
- Horaires : 8H30-12H et 13H30-17H
- Lieu : en inter, sur Aix-les-Bains ou Chambéry, ou en intra dans vos locaux, ou à distance
- Accessibilité
 - La formation peut être organisée dans une salle accessible aux personnes à mobilité réduite
 - Le contenu, la durée et le rythme de la formation peuvent être adaptés sur mesure aux personnes en situation de handicap cognitif. Nous consulter.
- Effectif : 1 à 4 personnes
- Date(s) : à définir

TARIF

- Inter sur Aix-les-Bains : 60 € de l'heure/personne, soit 2 100 € (T.V.A. non applicable) pour les 35H
- Pour le tarif en intra, merci de nous contacter

INTERVENANT

- **Valérie FENOT**, Consultante Formatrice depuis 12 ans, professionnelle de la stratégie commerciale et du développement commercial, diplômée de l'école de commerce, EUROPEAN BUSINESS SCHOOL, Paris, ayant exercé des responsabilités commerciales et marketing en entreprises pendant 20 ans.

Retrouvez cette formation sur 

[CREATION-ENTREPRISE](https://www.creation-entreprise.com)

CONTACT



Valérie Fenot



06 63 00 68 59



valerie.fenot@free.fr



www.vfconseiletformation.com