

## PROGRAMME DE FORMATION

### Création d'entreprise : du projet à sa concrétisation - 35H

Cette formation accompagne les créateurs d'entreprise dans les étapes incontournables pour valider leur projet et le mettre en place. La formation est entièrement sur mesure et inclut conseil et accompagnement personnalisés tout au long de la formation.

#### PUBLIC CONCERNÉ

---

- Porteurs de projet de nouvelle activité

#### PRÉ-REQUIS

---

- Être porteur d'un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Compléter une attestation sur l'honneur afin de détailler votre projet de création

#### 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 fonds 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

## DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

---

- Formation individuelle et sur mesure, en présentiel ou à distance via visioconférence
- 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
- Suivi pédagogique, conseil et accompagnement personnalisés pendant la formation, afin de maximiser la réussite du projet

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

---

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

## VALIDATION DE LA FORMATION

---

- Certificat de réalisation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

## MODALITÉS

---

- Durée : 5 journées de 7 heures
- Horaires : 9H-12H30 et 14H-17H30
- Lieu : en inter, à Aix-les-Bains ou Chambéry, ou en intra dans vos locaux, ou à distance
- Accessibilité
  - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
  - Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées
- Effectif : 1 à 2 personnes
- Date(s) : à définir, délai d'accès sous un mois maximum
- Le projet de création sera étudié et validé par nos soins avant l'inscription définitive, au cours d'un entretien téléphonique et grâce à l'attestation remplie par le futur stagiaire, ainsi que son adéquation avec le contenu de notre formation.

## TARIF

---

- Inter sur Aix-les-Bains : 110 € de l'heure/personne, soit 3 850 € (TVA 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.

## LES + DE VF CONSEIL ET FORMATION

---

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel ou en blended learning
- Un organisme de formation à taille humaine et certifié Qualiopi pour ses actions de formation

## CONTACT

---

- Valérie Fenot
- 06 63 00 68 59
- [vfconseiletformation@gmail.com](mailto:vfconseiletformation@gmail.com)
- [vfconseiletformation.com](http://vfconseiletformation.com)