

FORMATION CR/01

Création entreprise Identifier les points clés pour un projet réussi - 5JPE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre en capacité de pouvoir créer une entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Etre capable de concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
 - Etre sensibilisé aux fondamentaux du pilotage et de la gestion d'entreprise
-

PROGRAMME

- JOUR 1 : Le projet, son contexte et son marché

Objectifs

- Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs.
- Identifier l'équipe adaptée pour porter le projet.
- Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper
- Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action.
- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients

Programme

- Cohérence Homme – Idée basée sur les envies, ambitions, valeurs, contraintes... de l'entrepreneur.
- Vision – Mission – Stratégie
- Passer de la vision à la stratégie

- Les compétences pour réussir : celles de l'entrepreneur, celles à trouver
- La détermination, essentielle pour réussir
- Le contexte dans lequel l'entreprise va se créer et se développer
- La notion de « marché » avec la distinction entre « le marché global » (le contexte, les tendances...) et le marché futur de l'entreprise future (ses futurs clients et ses futurs concurrents)
- La notion de « prospective » et focus sur les différentes tendances sociétales, marketing et technologiques qui peuvent influencer plus ou moins fortement les projets
- La notion de « besoins » et de « problèmes »
- La notion de cible, de segmentation
- Les notions de freins, motivations, mobiles, méthodes d'achat

Support : CCI Business Builder

- Tests sont en ligne : sur la détermination, sur les « ressources internes », sur les aptitudes
- Une partie du site est dédiée à « l'idée » en reprenant les questions à se poser vues dans le diaporama
- Le guide de la création reprend et approfondi toutes les notions vues dans le module

Profil de l'intervenant

Conseil en stratégie marketing et commercial

- **JOUR 2 : Business Model, communication et marketing**

Objectifs

- Concevoir un business model adapté
- Valider les hypothèses du BM sur le terrain
- Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- Evaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet

- Elaborer son marketing-mix : définir une stratégie et mise en place opérationnelle
- Prospecter, acquérir et fidéliser ses clients
- Formaliser et communiquer clairement son projet

Programme

- La notion de positionnement et la stratégie Océan bleu
- Le passage de l'étude de marché au chiffre d'affaires prévisionnel
- La méthode d'innovation de business model
- Le concept du marketing-mix avec les 5P
- Les définitions du marketing et de la communication
- L'élaboration d'une stratégie marketing
- L'élaboration d'une stratégie d'acquisition-clients
- L'élaboration d'une stratégie de fidélisation
- La notion d'expérience-clients
- La communication via le business plan

Support : CCI Business Builder

- Le guide de la création reprend et approfondit toutes les notions vues dans le module
- Une partie du site est dédié à l'innovation de business model

Profil de l'intervenant

Conseil en stratégie marketing et commercial

- **JOUR 3 : Les points clés du juridique et la protection du dirigeant**

Objectifs

- Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Choisir la plus forme juridique, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés pour son entreprise
- Donner un nom à son entreprise, à ses produits

Programme

- Les principes du fonctionnement d'une entreprise : les propriétaires, les dirigeants, le régime fiscal de l'entreprise, le régime social des dirigeants, la responsabilité des propriétaires
- Les points principaux à savoir sur l'IS et l'IR
- Les points principaux à connaître sur le régime social des dirigeants
- Les principales obligations de l'entreprise
- Les points d'alerte sur le salariat déguisé et le travail au noir
- Sensibilisation à la prévention des difficultés
- Les points d'alerte sur les marques

Support : CCI Business Builder

Sur web-créateur, le guide de la création reprend et approfondi toutes les notions vues dans le module

Profil de l'intervenant

Avocat sur la partie juridique

Assureur sur la partie protection et responsabilité civile

- **JOUR 4 : Les points clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement**

Objectifs

- Estimer les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et savoir arbitrer

(achat, location / neuf, occasion...)

- Comprendre les grandes masses et les grands principes.
- Calculer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- Evaluer la viabilité financière du projet.
- Faire un plan de financement

Programme

- Déterminer ses besoins (pour fabriquer, vendre, communiquer...)
- Mettre le projet en chiffres : le compte de résultat prévisionnel
- La TVA
- Le seuil de rentabilité
- Le bilan
- Le plan de financement
- Les SIG

Support : CCI Business Builder

Sur web-créateur, le guide de la création reprend et approfondi toutes les notions vues dans le module

Profil de l'intervenant

Expert comptable

- **JOUR 5 : Anticiper et piloter l'activité / test de fin de formation**

Objectifs

- Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et connaître les principales obligations de ces documents

- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise

Programme

- Vendre : faire un devis, une facture, des CGV, un contrat de vente
- Gérer : les points-clés du droit du travail, du droit des sociétés
- Piloter : avoir les bons outils de pilotage, avoir les bons réflexes pour anticiper les difficultés
- Administrer : ses interlocuteurs, les outils pour s'organiser, les outils qui simplifient l'administration, la e-administration

Profil de l'intervenant

Conseiller service « création-reprise » CCI du Gers

DUREE :

5 jours soit 35 heures
5 modules de 7 heures

DATES

24 au 28 octobre 2022
12 au 16 décembre 2022

HORAIRES

09h00-12h30 et 13h30-17h00

LIEU : Centre de formation Auch

PUBLIC :

Toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

PRE REQUIS :

Aucun

NATURE DE LA FORMATION

Acquisition de compétences

MODALITE DE LA FORMATION : Présentiel

SANCTION DE LA FORMATION : Attestation de formation

METHODES PEDAGOGIQUES

Pédagogie active avec alternance d'apports théoriques et d'apports pratiques basés sur l'expérimentation et le partage

TARIF : 437,50 € HT soit 525 € TTC

VOS CONTACTS CCI GERS FORMATION

Denis DESPAUX : d.despaux@cci-formation-gers.fr

Sophie BERNE : s.berne@cci-formation-gers.fr