

Booster son Projet de création d'entreprise

Objectifs de la prestation

- Définir l'approche marketing de son projet et définir sa stratégie commerciale
- Maîtriser les méthodes de communication à mener en appui des actions commerciales pour se démarquer
- Utiliser les outils du Business Plan : BGePro
- Choisir la structure juridique la mieux adaptée à son projet
- Comprendre la mécanique de construction d'un compte de résultat prévisionnel, d'un plan de financement et d'un plan de trésorerie

Compétences visées de la formation

- Compétence 1 : Conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'entreprise en réalisant l'étude de son marché et de son environnement.
- Compétence 2 : Élaborer le plan d'action marketing et commercial en définissant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé
- Compétence 3 : Avoir une première approche des techniques de ventes
- Compétence 4 : Élaborer le plan de communication en définissant les outils et les moyens à mettre en œuvre afin de construire l'image de l'entreprise
- Compétence 5 : Analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux en fonction de l'ensemble des données relatives au projet et des contraintes et ambitions de l'entrepreneur afin de choisir le statut le plus adapté
- Compétence 6 : Etablir le budget prévisionnel en appréciant l'ensemble des coûts, des revenus, des besoins en financement pour évaluer la rentabilité et la viabilité de l'entreprise
- Compétence 7 : Structurer son projet en s'appuyant sur la construction et la rédaction de son business plan

Méthode pédagogique

- Les connaissances transmises par les intervenants mènent à la maîtrise de l'ensemble des compétences indispensables et minimum pour travailler efficacement.
- L'approche pédagogique favorise la transmission dynamique et pratique de connaissances et la mise en application rapide des acquis.
- Chaque stagiaire dispose de supports pédagogiques lui permettant de mettre en pratique les apports fournis pendant et après la formation.

Moyens pédagogiques

- Chaque stagiaire doit venir avec le nécessaire pour prendre des notes.
- Une documentation en format PDF est envoyée aux stagiaires en fin de formation. Ce document regroupe de façon synthétique et imagée toutes les notions abordées dans la formation.
- La salle est équipée de tables et chaises, d'un tableau, d'une connexion internet et d'un vidéoprojecteur. Des supports d'exercices seront fournis en format informatique et papier.

Modalités d'évaluation

A la fin de la session un questionnaire d'évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire.

Une grille de satisfaction comportant les items suivants : Impression générale ; Accueil, Organisation ; Conditions matérielles, Outils ; Réponse aux attentes des stagiaires ; Programme, Méthode pédagogique ; Animation, Formateurs ; Acquisitions, Utilité des acquis.

Les taux de satisfaction indiqués sont établis chaque année après l'analyse des évaluations à chaud de tous les stagiaires et portent sur les critères suivants : réponse aux attentes des stagiaires, Programme, Méthode pédagogique, Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.

Globalement 100 % de satisfait

Pour toutes informations concernant les modalités d'inscription et/ou information aux formations veuillez nous contacter au

☎ 04 91 90 88 66

✉ formation@acces-conseil.org

Public

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise qui souhaite améliorer ses compétences et maîtriser la méthodologie du business plan

Pré-requis

Aucun



Durée de la prestation

5 jours en présentiel



Dates et lieux de la formation

**11 au 15 Octobre 2021 /
Marseille 12^{ème}
22 au 26 novembre 2021
Marseille 12^{ème} / Avignon
13 au 17 décembre 2021 /
Marseille 12^{ème}**



Formateurs

Nos formateurs sont des experts de la création et du développement des entreprises.

Ils sauront répondre à vos besoins



Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Toutes les mesures concernant les gestes barrières et le respect des consignes gouvernementales sont mises en œuvre au sein de notre centre de formation



Module 1 : Approche Marketing et commerciale



Programme

- Acquisition de connaissances sur la notion de marché
 - Les méthodologies d'étude de la concurrence
 - Les contacts confrères, fournisseurs et prescripteurs
 - L'analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles
 - La définition du positionnement de l'entreprise
 - La segmentation du marché
 - La prospection commerciale en fonction des types de clientèle
- Conception et planification de la stratégie marketing et commerciale
 - La stratégie marketing ou marketing Mix : les 4 P (Product – Price- Place – Promotion)
 - Évaluation du chiffre d'affaires
- Introduction aux techniques de vente et à la négociation commerciale
 - La préparation de l'argumentaire de vente
 - La posture en situation de vente
 - La réponse aux objections

Module 2 : Concevoir son plan de communication



Programme

- Les bases de la communication visuelle
- Les outils de communication adaptés à son activité
- La réalisation de son plan de communication
- Présentation de l'activité et structuration de son message
- Liens et rappels de la stratégie commerciale
- Mettre en forme et finaliser un outil de communication

Module 3 : Environnement juridique, fiscal, social



Programme

- Le choix du statut juridique
- La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs
- Le volet social des chefs d'entreprise
- Le Centre de Formalités des Entreprises
- Les autres aspects juridiques

Module 4 : Finance /Comptes Prévisionnels



Programme

- Le Plan de financement
- Le Chiffre d'affaires prévisionnel
- Le Compte de résultat prévisionnel
- Le Plan de trésorerie
- Le Seuil de rentabilité
- Les différentes sources de financement – Stratégie de financement



Tarif

700 €



Connectez vous à l'application « Mon Compte Formation » -recherchez **BGE Provence Alpes Méditerranée**– Sélectionnez la formation

Globalement 100 % de satisfait

Pour toutes informations concernant les modalités d'inscription et/ou information aux formations veuillez nous contacter au

☎ 04 91 90 88 66

✉ formation@accs-conseil.org

92,3%
de stagiaires
Très satisfaits
*

