

Programme de formation

Conduire un projet de création d'entreprise

Objectif de la formation

L'objectif de la formation est de vous permettre d'identifier tous les aspects de la création d'une entreprise et de savoir comment franchir les étapes qui vous permettront de lancer votre entreprise.

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- Comprendre la méthodologie et l'ensemble des notions spécifiques et les démarches administratives propres à la création d'une entreprise.
- Définir le détail de votre projet : commerce, finance, organisation.
- Valider la faisabilité et la rentabilité de votre projet.
- Gérer au quotidien, les premières semaines de son activité.

Modalité de déroulement

Durée :
26 heures réparties sur 4 jours

Lieu :
Classe virtuelle en distanciel

Nombre de participants :
5 participants maximum

Tarif de groupe :
2 260,00 €

Modalités techniques et d'assistance

- Envoi d'un mail personnalisé reprenant l'ensemble des modalités techniques dès l'inscription du stagiaire.
- La formation est dispensée en classe virtuelle : outils GoVideoLive accessible via un lien dédié à chaque session de formation.
- Accès personnalisé à l'espace extranet DIGIFORMA (www.formassista.digiforma.net) pour télécharger les cours, signer l'émarginement, répondre aux quizz, etc.
- La durée moyenne de mise en place est de 2 à 4 semaines selon les modalités de financement de la formation.
- Dispositif mis en place pour échanger entre le formateur et le stagiaire : mail, visio-conférence, chat, téléphone.

Profil des stagiaires

Cette formation s'adresse à tout public ayant un projet de création d'entreprise.

Matériel requis

- Un ordinateur équipé d'un micro et d'une caméra.
- Une connexion internet stable.

Pré-requis

- Pour suivre cette formation, vous devez maîtriser les outils bureautique (traitement de texte, navigation internet, tableur) et être à l'aise dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.

Programme de formation

Conduire un projet de création d'entreprise

Contenu de l'action

Module 1 : Définir votre projet

- Définir son projet.
- Valider l'adéquation entre sa situation personnelle et son projet professionnel.
- Mettre ses qualités et ses compétences au service de son projet.

Module 2 : Déterminer vos prestations

- Réaliser une étude de marché : connaître son marché pour mieux se vendre (analyse de la clientèle et de ses besoins, analyse de la concurrence, analyse de l'environnement du marché).
- Comprendre le Business Model Canvas pour définir le business modèle de son entreprise.
- Savoir améliorer son projet en challengeant les 9 rubriques du Business Model Canvas.
- Définir et présenter les prestations qu'il pourra vendre en se démarquant de la concurrence.
- Savoir construire une première offre pour lancer son activité.

Module 3 : Votre projet en chiffres

- Définir les besoins et la rentabilité de son projet : évaluer son besoin financier, calculer son seuil de rentabilité, calculer son CA prévisionnel, établir un prévisionnel.
- Déterminer ses tarifs et choisir une structure juridique adaptée : présentation des différentes formes, comparaison des avantages et des limites.
- Connaître les obligations comptables liées à l'activité.
- Comprendre les différents régimes fiscaux : présentation des différents régimes, fonctionnement de l'imposition des entreprises et du mécanisme de la TVA.
- Comprendre le Régime Social des Indépendants.
- Cas particulier de la micro-entreprise : comprendre les mécanismes financiers de base, mettre en place une organisation administrative et comptable efficace, connaître le calendrier des déclarations, remplir ses obligations et procéder aux télédéclarations, etc.
- Connaître les principales aides à la création : aides nationales, régionales, selon son statut personnel.

Module 4 : Communication

- Apprendre à parler de son projet avec les 5 règles d'un pitch de présentation efficace
- Savoir résumer son projet en résumant les points clés : la technique du pitch-deck.
- Déterminer et concevoir des outils de communication pertinents pour se faire connaître, adaptés à son entreprise en valorisant son identité.
- Évaluer les bons canaux en fonction de sa stratégie commerciale.
- Savoir utiliser les 5 règles du pitch efficace pour savoir parler de son offre de service à ses clients.

Module 5 : Prospection

- Préparer, réaliser et suivre des actions de prospection efficaces pour trouver des clients et valoriser son offre.

Module 6 : Votre activité au quotidien

- Élaborer des documents commerciaux (devis, factures, CGV.) et les utiliser au quotidien.
- Créer son entreprise au travers des démarches administratives en vigueur.
- Présentation du Centre de Formalité des Entreprises, des modalités de fonctionnement et des conséquences administratives d'une immatriculation.
- Organiser et gérer son activité au quotidien.
- Suivre l'activité et développer l'entreprise.

Programme de formation

Conduire un projet de création d'entreprise

Les formations proposées par FormAssista sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les contenus et modalités pédagogiques s'adaptent pour faciliter l'apprentissage de chaque personne. Au moment de votre inscription, nous vous proposons de prendre contact avec notre référent handicap par téléphone ou mail didier.thalmann@formassista.fr, afin d'organiser les aménagements nécessaires au bon déroulement de votre formation personnalisée.

Dispositif de suivi d'exécution et d'évaluation de la formation

- Entretien préalable à la formation afin de comprendre le projet de la personne et de définir ses besoins.
- Feuilles de présence individuelles par ½ journée de formation signées par voie dématérialisée.
- Attestation d'assiduité.
- Rapport individuel de connexions.
- Test de positionnement à l'entrée en formation.
- Vérification des acquis par la réalisation de quizz en rapport avec les sujets abordés.
- Temps d'échange dédié à la validation des acquis et à l'acquisition de l'apprentissage des stagiaires.
- Évaluation de la formation à chaud.
- Évaluation de la formation à froid (J + 6 mois).
- Certificat de formation.
- Bilan de fin de formation.
- **Évaluation en vue de la certification** : dans le cadre de son projet de création d'entreprise, le candidat élaborera un rapport écrit, qu'il présentera et justifiera, lors d'une soutenance orale.
- **Certification visée** : la formation mène à la certification enregistrée par CréActifs auprès de France Compétences sous le numéro RS6237.

Moyens pédagogiques

- Mise à disposition d'un livret d'accueil à chaque stagiaire.
- Mise à disposition des ressources nécessaires pour suivre et s'approprier la formation par voie dématérialisée : support de formation, fiches pratiques détaillées, formulaires officiels, etc.
- Alternance de modules théoriques et d'exercices pratiques en lien avec les sujets abordés et corrigés en temps réel avec les formateurs, afin de mettre en pratique l'apprentissage et de rendre le stagiaire autonome à l'issue de la formation.
- Une pédagogie centrée sur l'apprenant grâce à un nombre de places limité : des exposés théoriques, des temps d'échanges, des études de cas, permettent à l'apprenant d'être acteur de la séance de formation et d'interagir en temps réel.
- Lors des formations, l'accent est mis sur l'interactivité, intégrant ainsi la possibilité de progresser en équipe et de réussir ensemble.
- Présence des formateurs durant l'intégralité de la formation effectuée à distance grâce à l'outil de la classe virtuelle pour dispenser la formation, s'assurer du maintien de l'intérêt du stagiaire et du contrôle des acquis.

Équipe pédagogique

Directeur pédagogique : Didier Thalmann

Intervenante : Manon Guilloteau

- Secrétaire indépendante depuis 2014, formatrice et auteure du livre : « *Devenir secrétaire indépendant.e : guide complet et pratique pour se lancer* »
- Curriculum Vitae disponible sur le site www.formassista.fr