



SE PRÉPARER À CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE

Site de formation continue – Loir et Cher
16 Rue de la Vallée Maillard – 41018 Blois cedex

Public concerné :

- Tout public

Prérequis :

- Porteurs (se) de projet de création ou reprise d'entreprise

Nombre de participants :

- Formation collective
- 10 à 12 stagiaires

Dates 2024 :

5 février au 29 mars ou 13 septembre au 8 novembre

Délai d'accès : l'inscription est validée à réception du contrat de formation. Votre CMA se réserve la possibilité de proposer une date ultérieure ou un autre lieu de formation.

Durée :

- 8 semaines – 280 heures

Horaires :

- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17 h00

Tarif :

- Demandeurs d'emploi : parcours de formation gratuit et rémunéré, financé par la Région Centre Val de Loire

Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences.



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES

- Autre public : 12,00 € de l'heure
Se renseigner pour connaître les conditions de financement selon votre statut

Objectif général

- Acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la construction de votre projet de création ou de reprise d'entreprise
- Construire vos premiers outils de pilotage
- Optimiser le lancement de votre entreprise

Objectifs pédagogiques

- Analyser l'adéquation du créateur, repreneur avec le projet
- Réaliser son étude de marché et mettre en place sa stratégie commerciale
- Organiser sa gestion commerciale
- Appréhender les règles de la négociation
- Concevoir sa communication
- Intégrer le digital, les réseaux sociaux (web marketing)
- Etablir son plan de financement et ses prévisions chiffrées
- Connaître les différents statuts juridiques
- Inscrire sa future entreprise dans une démarche responsable
- Evaluer et développer ses savoirs fondamentaux et ses compétences numériques

Programme

- **Accueil et posture entrepreneuriale (10h)**
Vérifier la cohérence du projet avec la personnalité du stagiaire
Identifier les savoir-faire et ses savoir-être, ses compétences
Identifier les contraintes (entourage, famille, santé, apport personnel, besoins personnels...)
Identifier les motivations et objectifs personnels

Valoriser ses expériences
Mettre en évidence ses atouts et ses points faibles
Identifier et prendre en compte les contraintes administratives et réglementaires

- **Marketing/Commercial (56h)**

Acquérir la méthode pour réaliser une étude de marché et une stratégie commerciale cohérente
Analyser son marché, définir sa politique commerciale
Evaluer une hypothèse haute et une hypothèse basse de chiffre d'affaires
Identifier les techniques de prospection appropriées à son projet
Mettre en place un plan d'action commerciale et des outils de gestion commerciale

- **Concevoir sa communication (35h)**

Définir l'identité de l'entreprise
Connaître les différents médias
Concevoir son plan de communication
Appréhender la communication écrite dans les différents médias
Finaliser les supports et outils de communication pour le lancement et l'année 1
Pitcher son projet – identifier les bonnes pratiques et maîtriser l'exercice

- **Stratégie digitale et réseaux sociaux (14h)**

Comprendre les enjeux du web marketing
Définir et organiser sa stratégie de communication digitale
Définir son budget
Choisir ses plateformes
Intégrer les règles de la protection des données personnelles (RGPD)

- **Gestion et financier (56h)**

Comprendre les mécanismes de la gestion d'entreprise
Elaborer son plan de financement
Evaluer son besoin en fonds de roulement
Intégrer un emprunt bancaire
Connaître les dispositifs d'aides, le financement participatif et les enjeux d'une campagne de crowdfunding
Calculer ses charges fixes et variables, calculer son seuil de rentabilité
Calculer ses coûts de revient et déterminer ses prix de vente
Etablir son compte de résultat sur trois ans et son plan de trésorerie

- **Juridique et social (14h)**

Maîtriser l'environnement réglementaire des statuts d'entreprises
Discerner les avantages et les limites de chaque statut
Appréhender la protection sociale du travailleur indépendant et le statut du conjoint
Connaître les différents baux commerciaux

- **Numérique (21h)**

Etre en mesure de produire tout document, en l'occurrence le business plan et les outils de pilotage de base avec les logiciels bureautiques courant (traitement de texte, tableur, présentation ...)

- **Développement Durable (14h)**

Inscrire son projet dans une logique de développement durable
Identifier les actions à mettre en place dès le démarrage de l'entreprise
Identifier les bénéfices pour sa future entreprise

- **Travaux divers**

Accueil et présentation (4h)
Intervenants extérieurs (14h)
Production individuelle tutorée (7h)
Préparation jury et bilan (14h)
Démarches extérieures (21h)

Formateur

- Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

Méthodes et moyens pédagogiques

- La formation alterne des temps collectifs et individuels animés par un formateur..
Chaque stagiaire dispose de temps de production individuelle et de démarches pour travailler sur des données réelles (rencontre avec des fournisseurs, devis, interviews de concurrents...)

Documents remis

- Guide du stagiaire, planning, un outil numérique est également à disposition avec l'ensemble des supports.
- Les supports de cours et trame du dossier projet sont remis à chaque participant.

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

- La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

Évaluation des acquis de la formation

- A la fin de la formation, une **attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capables de » est remise au participant. Elle mesure les capacités développées en formation qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise.
- Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.
- A la fin du parcours de formation, le stagiaire présente son dossier projet à l'occasion d'un jury.

Suivi post formation

- Un suivi individualisé peut être mis en place pour répondre à toutes questions complémentaires en lien avec le montage du projet avec un conseiller d'entreprise.

Bilan pédagogique du stage

- L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

Renseignements et inscription :

Votre contact formation : Déborah PERE – 02 54 44 65 68 – formation-continue.41@cma-cvl.fr

Handicap :

Référent handicap du site de formation : Déborah PERE – 02 54 44 65 68 – dpere@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Site de formation :

Adresse : 16 Rue de la Vallée Maillard – 41018 Blois cedex

N° de téléphone : 02 54 44 65 68

Mail : formation-continue.41@cma-cvl.fr