



SE PREPARER à CREER OU REPREDRE UNE ENTREPRISE

Public concerné

- Tout public

Prérequis

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

Nombre de participants

- 10 à 12 stagiaires

Durée - Horaires

- 8 semaines – 280 heures
- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Tarifs

Formation collective

- 3360,00 €

Parcours éligible au PRF (Plan Régional de Formation)

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.



* Se renseigner pour connaître les conditions de financement de l'accompagnement selon votre statut

Dates et lieu de formation

Pour 2022

- 17 janvier au 11 mars
- 02 mai au 29 juin
- 12 sept. au 8 nov.
- 17 oct. Au 14 déc.

Formation proposée à **Tours**

- 30 mars au 25 mai

Formation proposée à **Amboise**

- 17 oct. au 14 déc.

Formation proposée à **Chinon**

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 (49h)

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 (7h)

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)

Être 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 (28h)
Préparation jury et bilan (14h)
Démarches extérieures (14h)

Formateur

- **Module Accueil et posture entrepreneuriale** : Nathalie Beghini ESC Marketing International
- **Module étude de marché/stratégie commerciale** : Nathalie Beghini ESC Marketing International
- **Module gestion financière et juridique** : SALIN Johann, diplômé d'un DESCF (diplôme d'études supérieures comptables et financières) et d'une maîtrise en sciences et techniques comptables et financières. Formateur depuis 2017 et consultant en entreprise depuis 2006.
- **Module Numérique** : Nathalie Beghini ESC Marketing International



Renseignement et inscription

Votre contact formation :

Fatoumata N'Diaye
0247252428

Formation-continue.37@cma-cvl.fr

HANDICAP

Référent handicap du centre de
formation

Elodie BEUGNON
02 47 25 24 93

Formation-continue.37@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 d'activité :
enregistré sous le numéro
24450381045

Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat.

- SITE DE FORMATION DE
L'INDRE ET LOIRE :

36-42 Route de Saint-Avertin
CS 50412
37204 TOURS CEDEX

N° de SIRET
130 027 980 00072

- **Module Bureautique** : Formateurs dont le profil est en adéquation avec le module visé.
- **Module gestion financière et juridique** : SALIN Johann, diplômé d'un DESCF (diplôme d'études supérieures comptables et financières) et d'une maîtrise en sciences
- **Module Démarche Responsable** : Robin Justeau-Morellet

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 de bienvenue, planning, protocole sanitaire, trame du dossier de présentation finale remis à chaque participant, un drive d'équipe numérique est également en place avec tous les outils et supports à disposition des candidats.

Indicateur de performance

- La satisfaction est recueillie via nos enquêtes sous notre outil HSW-Formaeva. Elles sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à 2 mois).

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

Des réunions d'information collectives sont proposées aux porteurs de projet en amont de chaque session.

Un entretien de positionnement est réalisé pour évaluer le besoin du candidat et l'orienter vers un parcours de formation adapté.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

- Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter une **enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Horizontal Software un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Évaluation des acquis de la formation

- A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capable de ». 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.

Suivi Post Formation

- **Un suivi individuel peut être proposé.** Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés (devis sur demande).

Bilan pédagogique du stage

- Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.