PARCOURS CREATEURS – PACK PREMIUM

Public concerné

• Tout public

Prérequis

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

Nombre de participants

• 6 à 15 stagiaires

Durée - Horaires

• 5 jours

• De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Tarifs

• **500 Euros** par stagiaire

• Prise en charge à définir selon statut

• Financement possible par **CPF**
Créer son compte CPF

Dates et lieu de formation

Pour 2022

• Du lundi au vendredi :

- 07 au 11 février
- 04 au 08 avril
- 30 mai au 3 juin
- 25 au 29 juillet
- 03 au 07 octobre
- 05 au 09 décembre

Formation proposée à **Chartres**

Objectif général

• Appréhender les bases juridiques, fiscales, financières et réglementaires nécessaires au pilotage et à la gestion de son entreprise et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour trouver des clients et vendre ses produits/services

Objectifs pédagogiques

• Choisir le bon statut et appréhender es incidences fiscales, sociales et financières de son choix
• Comprendre les mécanismes financiers de base et connaître les points clés d'une étude de faisabilité d'un projet d'installation
• Vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise
• Bâtir un plan de financement
• Appréhender les obligations fiscales et sociales de son entreprise
• Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace
• Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer de ses concurrents et gagner de nouveaux clients
• Choisir des actions commerciales adaptées et s'approprier des outils de communication pour booster ses ventes
• Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du Web.

Programme

• Choisir un statut juridique, ses options fiscales et sociales
• Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation : Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges, Elaborer son plan de financement, appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
• Appréhender les documents de synthèse comptables : bilan, compte de résultat et tableaux de bord…
• Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise
•Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents
• Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
• Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
• Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
• Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité

Formateur

• Formateurs de la CMA, spécialistes de l'accompagnement des créateurs et des repreneurs d'entreprise.

© MAJ | SEPT 2022 |CF

Renseignement et inscription

Votre contact formation :

Murielle BABOUIN
02 36 25 31 05
Formation-continue.28@cma-cvl.fr

HANDICAP

Référent handicap du centre de formation

Murielle BABOUIN
02 36 25 31 05
Formation-continue.28@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'EURE ET LOIR :

Rue Charles Isidore Douin
CS 30819
28008 CHARTRES CEDEX

N° de SIRET
130 027 980 00049

Méthodes et moyens pédagogiques

• Pédagogie active et participative : formation pratique qui alterne apports théorique et exercices d'applications.

Documents remis

• Un support de cours sur les outils et les méthodes est remis à chaque participant.

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

• En amont de la formation, **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orientation vers l'action de formation adaptée à son besoin.
• A l'occasion des échanges, **un questionnaire** est complété et permet au conseiller d'identifier le parcours passé et les attentes du stagiaire afin de personnaliser et individualiser la formation. Une synthèse est ensuite remise au formateur, avant l'entrée en stage.
• A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est remis au candidat.
Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

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.

© MAJ | SEPT 2022 |CF