

**OBJECTIFS**

- ◆ Savoir réaliser une étude de marché
- ◆ Appréhender sa stratégie de communication et commerciale
- ◆ Connaître les statuts juridiques des entreprises françaises
- ◆ Connaître les bases de la gestion financière d'une entreprise
- ◆ Avoir les éléments de base pour piloter correctement son entreprise



36h dont  
21h en présentiel  
5h en individuel  
(Coaching de  
3mois)  
10h en distanciel



8

MAX



Accessibilités PSH

Un référent à votre écoute

**PUBLIC CONCERNÉ**

Toute personne souhaitant reprendre ou créer une entreprise

**Prérequis**

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise.

**VALIDATION DE LA FORMATION**

- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation

**CONTENU****Cohérence personne projet (échange avec le formateur) - 1h**

L'idée de création  
Les motivations  
La situation personnelle : équilibre, familial, financier, temps  
La situation professionnelle : qualifications, expériences, compétences

**Réaliser son étude de marché (théorie + cas pratiques + exercices) - 3h**

Le Business Plan : qu'est ce que c'est  
Les tendances du marché sur mon secteur d'activité  
Les réglementations liées à mon activité  
La zone de chalandise et d'implantation  
L'étude de la clientèle : persona  
L'analyse de la concurrence  
Les partenaires, les prescripteurs, les sous-traitants, les fournisseurs  
Les acteurs de l'entrepreneuriat

**La stratégie commerciale (théorie + cas pratique + exercices) - 4h**

Le produit / service que je propose : caractéristiques, spécificités, valeur ajoutée  
Le prix : comment le fixer  
La distribution : ouverture, canaux de distribution  
La communication et la publicité : internet, GMB, réseaux sociaux, papier  
Stratégie d'acquisition  
Créer son SWOT : forces, faiblesses, opportunités, menaces  
Créer son business Model CANVAS : élaboration du modèle économique

**Les moyens (théorie + cas pratique) - 2h**

Les moyens humains  
Les moyens techniques et matériels  
Le local, le bail commercial, le bail professionnel  
La facturation et les devis

### Etude financière (théorie + cas pratique + exercices) - 4h

Le plan de financement : immobilisations, BFR, trésorerie, capital, emprunts

Le compte de résultat prévisionnel : chiffre d'affaires, charges, résultat

La trésorerie prévisionnelle : encaissements, décaissement

Les aides : prêt d'honneur, garanties, pôle emploi

Le dossier de financement bancaire, emprunter en tant qu'entrepreneur

### Etude juridique, fiscale et sociale (théorie) - 4h

Identifier les différents statuts : Entreprise individuelle et EI Microentreprise, SARL(U), SAS(U)

Mesurer les avantages et les inconvénients des différents statuts.

Le statut du dirigeant et du conjoint collaborateur

### Lancer son activité (théorie + cas pratique + exercice) - 3h

Planification d'actions commerciales

Planification d'action générales

La présentation commerciale : Tweet Pitch, Pitch Elevator,

Pitch commercial

Executive Summary

Le pilotage de son activité : tableau de bord, CRM, ERP

## PEDAGOGIE

- Pédagogie active alternant apports théoriques et exercices pratiques
- L'animation tourne autour des exemples concrets du stagiaire et de ses attentes
- Formation blended learning – Langue : Français
- La formation est animée par un formateur ayant 3 ans minimum d'expérience terrain dans la discipline enseignée et est diplômé en pédagogie et/ou formé par nos soins
- 1 pc portable par participant
- Un support de formation sera remis à chaque participant

### Système d'évaluation

Evaluation finale en fin de formation sous forme de quizz, mise en situation ou étude de cas.

## DATES DES SESSIONS

- INTRA : A confirmer après votre accord
- INTER : Consulter notre planning sur notre site internet : [www.capformation.org](http://www.capformation.org)

## PRIX

- Session en INTRA : Tarif individuel : Remis que sur devis et après étude de la demande
- Session en INTER : 2250 € HT / participant – repas non compris

### Nos domaines de formation



Prévention &  
Sécurité



Qualité &  
Ressources Humaines



Management &  
Communication



Bureautique &  
Web-Marketing



Langues



Gestion &  
Commerce