

CINQ JOURS POUR ENTREPRENDRE



INTRA : dans vos bureaux ou à distance



Formation accessible en entrée et sortie permanente



Ouvert à tout public (personnes en situation de handicap – nous contacter)

Taux de satisfaction :

99.2 %

(68 votes)

98.2 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS



Participants 2 à 8 personnes



Durée 5 jours / 35h



Plage horaire 8h30 à 12h00
14h00 à 17h30



Intervenants Hervé Lambert
Régine Fischer
Yves Lajat
Jean Chevrier
Olivier Erdinger
Sylvie Seigeot
Rocco Vecchia



Prix Particulier 690 €
Entreprise 900 €

Ce prix inclut les frais de dossier, l'ingénierie pédagogique et la gestion du système documentaire Qualiopi.

Intra : conçues spécifiquement pour et sont limitées aux employés d'une seule organisation.

Inter : ouvertes à des participants provenant de différentes organisations.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Valider la cohérence du projet entrepreneurial avec les compétences et ambitions personnelles.
- Réaliser une étude de marché approfondie.
- Élaborer un Business Model et un Business Plan solides.
- Choisir la forme juridique adéquate et effectuer les démarches d'immatriculation.
- Développer une stratégie de communication efficace et présenter son projet avec conviction.

PRE-REQUIS

- Avoir une idée de projet entrepreneurial à développer.
- Connaissances de base en gestion et en finance.
- Motivation et engagement à suivre une formation intensive de 5 jours.
- Capacité à travailler en groupe et à participer activement aux ateliers pratiques.
- Ouverture à recevoir des conseils et des critiques constructives.

PUBLIC CONCERNE

- Cadres en repositionnement professionnel souhaitant se lancer dans l'entrepreneuriat.
- Demandeurs d'emploi envisageant de créer leur propre entreprise.
- Entrepreneurs débutants avec une idée de projet à développer.
- Professionnels souhaitant acquérir des compétences pratiques en création d'entreprise.
- Toute personne motivée par l'entrepreneuriat et désirant valider et structurer son projet.
- Accessibilité possible aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts

LIEUX ET DATES

- Formation accessible en entrée et sortie permanente.
- Les démarrages ou fins de périodes de formation peuvent être planifiés tout au long de l'année civile, sans dates prédéterminées à l'avance.
- Possibilité de dispenser la formation en INTRA: dans vos locaux ou à distance.
- Délais d'accès de 10 jours à partir de la signature de la convention et/ou de l'accord de financement de l'OPCO.

METHODES MOBILISEES

- Études de Cas : Analyse détaillée de scénarios de création d'entreprise, incluant l'évaluation de marché et la définition de la clientèle cible.
- Rédaction d'un Business Plan : Élaboration d'un Business Plan complet pour le projet entrepreneurial.
- Simulations Financières : Réalisation de prévisionnels financiers et analyse de la rentabilité du projet.
- Jeux de Rôle : Pitch de présentation du projet devant un jury, simulation de demande de financement et de négociation.
- Ateliers Pratiques : Remplissage de formulaires d'immatriculation, création de stratégies de communication et utilisation des réseaux sociaux pour le projet.

MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard

CONTEXTE

Les Défis de se mettre à son compte aujourd'hui

Dans le contexte économique actuel, se mettre à son compte représente un défi de taille, que l'on soit cadre en repositionnement professionnel ou demandeur d'emploi. La création d'une entreprise requiert non seulement une idée solide et innovante, mais également une capacité à naviguer dans un environnement économique incertain et souvent complexe. Plusieurs facteurs contribuent à rendre cette démarche particulièrement ardue.

Difficultés de Monter un Projet Seul :

1. Complexité Administrative :

- La création d'une entreprise implique une multitude de démarches administratives, juridiques et fiscales. Pour une personne seule, sans expertise spécifique dans ces domaines, ces processus peuvent être déroutants et chronophages.

2. Accès au Financement :

- Obtenir des financements est l'un des principaux obstacles. Les banques et les investisseurs demandent souvent des garanties solides et un business plan rigoureux, ce qui peut être difficile à fournir sans une aide professionnelle.

3. Manque de Compétences Diversifiées :

- La gestion d'une entreprise requiert des compétences variées : comptabilité, marketing, gestion des ressources humaines, etc. Il est rare qu'une seule personne maîtrise tous ces domaines, ce qui rend l'entrepreneuriat en solo particulièrement exigeant.

4. Isolement :

- Travailler seul peut entraîner un sentiment d'isolement, limitant ainsi les opportunités de réseautage, de collaboration et de partage de compétences. Cet isolement peut également affecter la motivation et la résilience face aux défis.

5. Risque et Incertitude :

- Lancer une entreprise comporte des risques financiers et professionnels significatifs. Sans un soutien et des conseils adéquats, ces risques peuvent sembler insurmontables et décourageants.

CONTEXTE

Étapes Impératives pour Créer Son Entreprise :

1. Élaboration du Business Plan :

- Un business plan détaillé est essentiel. Il doit inclure une étude de marché, une stratégie commerciale, des projections financières et un plan opérationnel. Ce document est crucial pour attirer des investisseurs et obtenir des financements.

2. Choix de la Structure Juridique :

- Sélectionner la forme juridique appropriée (SARL, SAS, auto-entrepreneur, etc.) en fonction de l'activité et des besoins de l'entreprise. Ce choix a des implications fiscales, sociales et légales importantes.

3. Recherche de Financement :

- Identifier et solliciter les sources de financement adaptées : prêts bancaires, investisseurs privés, subventions publiques, crowdfunding. Une présentation convaincante et structurée est nécessaire pour persuader les financeurs.

4. Formalités Administratives :

- Accomplir les démarches d'immatriculation de l'entreprise, déclarer l'activité auprès des organismes compétents, et s'assurer de la conformité avec les réglementations locales et nationales.

5. Mise en Place de la Comptabilité et de la Gestion :

- Mettre en place un système de comptabilité rigoureux. Engager un expert-comptable peut être une sage décision pour s'assurer du respect des obligations fiscales et comptables.

6. Développement de la Stratégie Marketing :

- Élaborer une stratégie marketing efficace pour attirer et fidéliser les clients. Utiliser les outils digitaux, les réseaux sociaux et les techniques de marketing traditionnelles pour se faire connaître.

7. Réseautage et Soutien :

- S'entourer de mentors, participer à des réseaux d'entrepreneurs, rejoindre des incubateurs ou des associations professionnelles. Ces soutiens peuvent offrir des conseils précieux et des opportunités de développement.

En conclusion, bien que la création d'une entreprise soit une aventure passionnante et potentiellement très gratifiante, elle nécessite une préparation minutieuse et un soutien adapté. Pour maximiser ses chances de succès, il est crucial de suivre méthodiquement les étapes clés de la création d'entreprise et de ne pas hésiter à solliciter l'aide de professionnels et d'experts.

PROGRAMME DE FORMATION

Jour 1 : Introduction à l'entrepreneuriat et structuration du projet

Matin

- Analyser les tendances du marché
- Valider l'adéquation porteur/projet
- Préciser son idée de création d'entreprise
- Comprendre les étapes de la création d'entreprise
- Définir son offre de création d'entreprise

Après-midi

- Ateliers pratiques : Application de l'effectuation à son projet
- Jeux de rôle : Simuler des scénarios de validation d'idée
- Exercices : Brainstorming collectif pour préciser les idées de création

PROGRAMME DE FORMATION

Jour 2 : Analyse de marché et définition de la clientèle cible

Matin

- Réaliser une étude de marché complète
- Analyser la concurrence et identifier les opportunités
- Définir sa clientèle cible (persona)

Après-midi

- Ateliers pratiques : Réalisation d'une étude de marché pour un projet fictif
- Jeux de rôle : Présentation et défense de l'étude de marché
- Exercices : Création de fiches persona détaillées

Jour 3 : Aspects juridiques et immatriculation

Matin

- Comprendre les différentes formes juridiques
- Choisir le statut juridique adapté à son projet
- Les démarches administratives d'immatriculation

Après-midi

- Ateliers pratiques : Simulation de choix de statut juridique
- Jeux de rôle : Présentation et défense du choix de la forme juridique
- Exercices : Remplir les formulaires d'immatriculation fictifs

Jour 4 : Rentabilité, financement et aides

Matin

- Analyser la rentabilité de son projet
- Élaborer un prévisionnel financier
- Identifier les dispositifs d'aides à la création d'entreprise

Après-midi

- Ateliers pratiques : Réalisation d'un prévisionnel financier
- Jeux de rôle : Simulation de demande de financement
- Exercices : Recherche et analyse des dispositifs d'aides disponibles

Jour 5 : Communication, Business Plan et pitch

Matin

- Définir une stratégie de communication efficace
- Utiliser les réseaux sociaux pour développer son réseau
- Rédiger son Business Plan

Après-midi

- Ateliers pratiques : Élaboration d'un Business Plan
- Jeux de rôle : Pitcher son projet devant un jury
- Exercices : Simulation de communication sur les réseaux sociaux

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- Valider la cohérence de leur projet entrepreneurial.
- Réaliser une étude de marché et définir leur clientèle cible.
- Élaborer un Business Plan et un prévisionnel financier solides.
- Choisir la forme juridique adaptée et effectuer les démarches d'immatriculation.
- Développer une stratégie de communication efficace et présenter leur projet avec assurance

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- Formation Pratique : Ateliers, jeux de rôle et exercices pour une application immédiate.
- Accompagnement Personnalisé : Support et conseils adaptés à chaque projet entrepreneurial.
- Expertise Complète : Formation couvrant tous les aspects de la création d'entreprise.
- Réseautage : Opportunités de rencontrer et d'échanger avec d'autres entrepreneurs.
- Ressources Accessibles : Accès illimité à la plateforme de formation pour un apprentissage

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- Un entretien individuel précédera toute inscription
- Questionnaire de pré-évaluation.
- Évaluation des connaissances à l'entrée en formation

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- Évaluation des connaissances à la fin de la formation
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

MODALITES DE FORMATION A DISTANCE (FOAD)

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAM. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

LES INTERVERNANTS

Hervé Lambert

Intervenant senior, dirigeant du cabinet ARGOS, spécialisé pour toutes les questions de stratégie et de finance dans les petites entreprises depuis près de 30 ans. Master II et CNAM ITB.

Régine Fischer

Coach certifiée par l'Institut Coaching d'Alsace, Ex-directrice de Mission Locale, avec un réseau étendu dans les collectivités publiques et des compétences en communication, elle met à disposition ses diverses compétences en ingénierie pédagogique et financière. Profil de formatrice avec compétences en direction de business unit.

Yves LAJAT

Directeur de C2A, catalyseur d'innovation en optimisation organisationnelle, maintenance industrielle et écologie des déchets, avec une portée internationale en Afrique et Maghreb.

Jean CHEVRIER

Consultant & Formateur chez Chevrier Jean Conseils, dispose de 40 ans d'expérience dans les achats et la supply chain. Expert en technique et management, il aide les TPE et PME à structurer leurs achats et supply chain, en se concentrant sur l'amélioration continue et la réduction des coûts. Formé à la stratégie d'entreprise, il sait gérer, coordonner et auditer les équipes et les fournisseurs pour améliorer la performance et la productivité.

Rocco VECCHIA

Ingénieur automobile avec plus de 20 ans d'expérience dans les transmissions et embrayages. Expert en communication, il maîtrise plusieurs langues et excelle en gestion d'équipe. Fortement multiculturel, il met son écoute et son sens du partage au service de la résolution de problèmes complexes et du développement de projets internationaux.

Sylvie SEIGEOT

Coach et formatrice spécialisée en prise de parole en public, utilisant des techniques théâtrales pour vous aider à exprimer vos idées avec confiance et impact.

Olivier ERDINGER

Expert-comptable Olivier Erdinger, Expert-comptable et Commissaire aux comptes, dirige un cabinet de proximité engagé à accompagner ses clients avec excellence. Notre mission repose sur trois valeurs fondamentales : simplifier votre quotidien, défendre au mieux vos intérêts et améliorer vos finances. Nous offrons un soutien personnalisé et stratégique pour assurer la réussite financière de nos clients.

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Notre service d'ingénierie pédagogique et financière mobilise des fonds publics pour trouver les meilleures solutions de financement adaptées à votre projet de formation.
- Nous avons établi une collaboration de longue date avec les OPCO (opérateurs de compétences) afin de faciliter l'accès aux dispositifs de financement prévus par la loi «avenir professionnel».
- Ces dispositifs offrent aux personnes en formation et à leurs entreprises plusieurs options de prise en charge selon les critères spécifiques de chaque OPCO.

Pour de plus amples informations, notre équipe de gestionnaires spécialisés est à votre disposition pour vous guider dans le choix de vos formations et vous accompagner dans les démarches administratives.