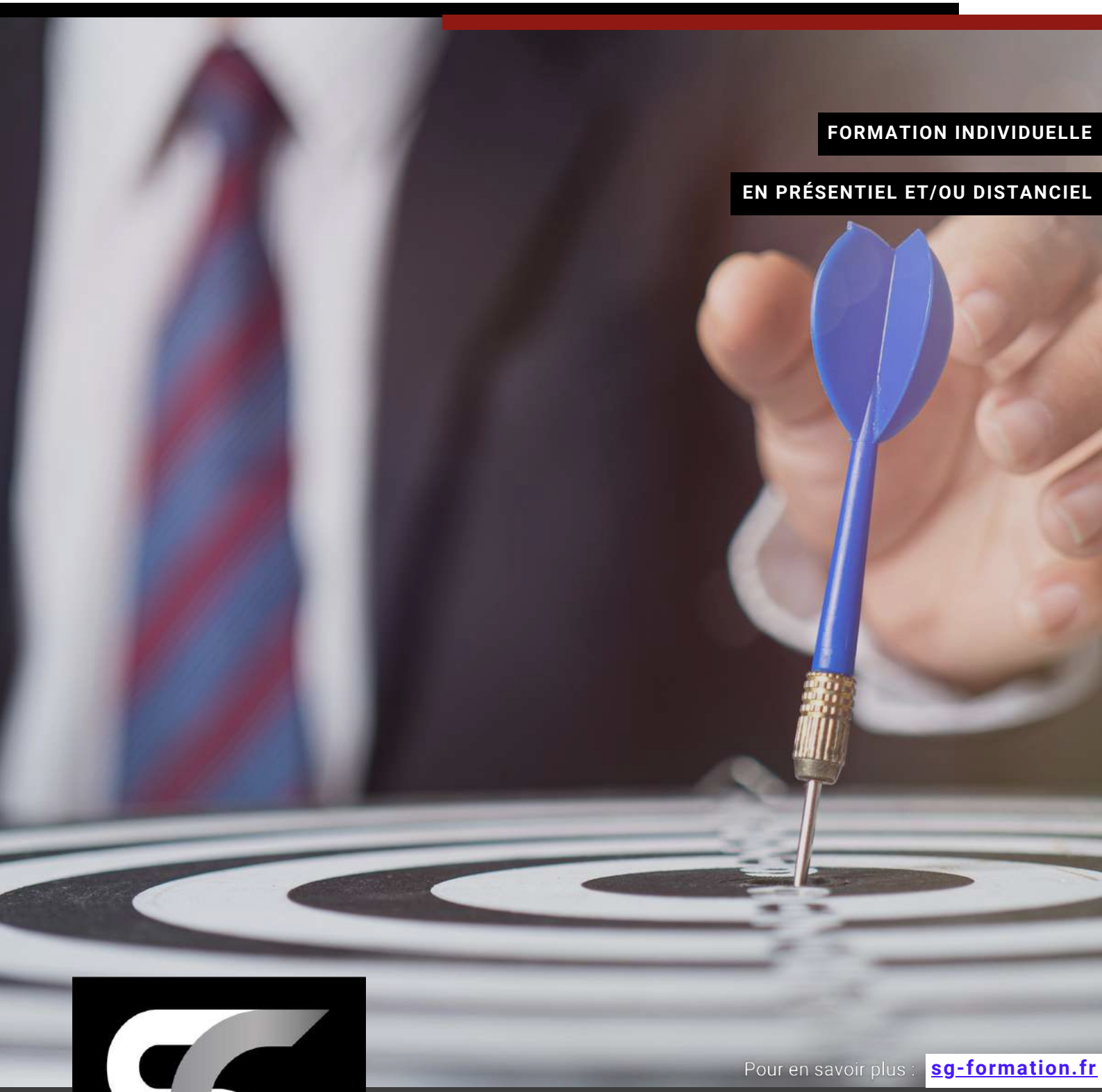
LES FONDAMENTAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE



FORMATION INDIVIDUELLE

EN PRÉSENTIEL ET/OU DISTANCIEL

Pour en savoir plus : sg-formation.fr

ORGANISME DE FORMATION

SG FORMATION (SARL)

09 86 39 60 85

326 Rue Verte, 59141 Thun-l'Évêque

audrey@sg-formation.fr

LES FONDAMENTAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

DURÉE

21H

PUBLIC VISÉ

Tout public

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos formations sont ouvertes **toute l'année** *(contactez-nous)*

ACCESSIBILITÉ

Une **adaptation** des formations pour les **personnes en situation de handicap** est possible.
Les lieux de formation seront accessibles aux personnes en situation de handicap.
Une vérification sera établie. *Nous contacter : (Audrey, référent Handicap : 06 58 30 42 22)*

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formateur spécialisé - Supports pédagogiques (Power Point - Mises en situation -Livret apprenant) - Suivi du programme de formation, travaux dirigés. **Support remis sur clef USB**

SUIVI, ÉVALUATION, SANCTION

➔ Moyens permettant de suivre l'action de formation

- Plans d'action de formation
- Rendez-vous de suivi

➔ Moyens permettant d'en évaluer les résultats

- Réalisation de travaux durant la formation (exercices et mise en situation...)

➔ Sanction

- Délivrance d'une attestation d'assiduité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre la **méthodologie de la création d'une entreprise**
- Identifier les **éléments clés de votre projet**
- **Identifier et analyser votre marché afin d'élaborer une offre pertinente**
- Maîtriser les **fondamentaux de la gestion d'entreprise**
- **Valider la faisabilité de votre idée avec l'un de nos experts**

PRÉREQUIS

Aucun

MODULE 1 : CULTURE ENTREPRENEURIALE

- Présentation de l'environnement de l'entreprise
- Les grandes étapes de la création d'entreprise
- Introduction au Business Plan
- Le métier de chef d'entreprise

MODULE 2 : DÉFINIR ET POSITIONNER SON OFFRE

- Introduction à l'offre
- La zone de chalandise
- Le positionnement
- Le détail de l'offre : prix, services associés, conditions de paiement
- La méthode Caractéristiques-Avantages-Bénéfices

Exercice 1 : Construire sa zone de chalandise

Exercice 2 : Mise en application du SWOT

MODULE 3 : ÉTUDE DE MARCHÉ

- Introduction à l'étude de marché
- Le marché
- L'étude de marché
- Les différents thèmes de l'étude de marché

Exercice 3 : Réaliser une étude de marché sur la concurrence

MODULE 4 : LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION D'ENTREPRISE : LES ASPECTS FINANCIERS

- Introduction à la comptabilité générale
- Introduction au Prévisionnel Financier
- Le Plan de Financement initial
- Le Compte de Résultat
- Le Plan de Trésorerie
- La gestion au quotidien
- Réglementation de la facturation

Exercice 4 : Construire un tableau de bord

Exercice 5 : Réaliser un prévisionnel sur 1 à 3 ans

MODULE 5 : LES OUTILS DE LA STRATÉGIE

- Être entrepreneur/dirigeant au quotidien
- Gestion des priorités et du temps

Exercice 6 : TO DO LIST

MODULE 6 : LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION D'ENTREPRISE : LES STATUTS JURIDIQUES

Les formes juridiques et leur régime fiscal et social :

- Le modèle LCAG
- SWOT
- Le modèle des 5 forces de Porter
- L'analyse PESTEL

La société :

- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- Société à Responsabilité limitée (SARL)
- Société par Actions Simplifiées (SAS)
- Société par Actions Simplifiées Unipersonnelle (SASU)

Exercice 7 : Construire un tableau comparatif avantages / inconvénients sur les différentes formes juridiques par rapport à son projet

MODULE 8 : STRATÉGIE ET ACTIONS COMMERCIALES

- Techniques de vente : actions et outils
- Introduction à la Communication
- La communication Offline
- La communication Online
- Introduction au Marketing
- Le Mix Marketing

Exercice 8 : Construire une offre commerciale pour une campagne mailing

Exercice 9 : Construire une offre commerciale via les réseaux sociaux

Exercice 10 : Elaboration du Mix Marketing pour son projet