

FINALITÉ

Formation à la création d'entreprise pour acquérir la bonne méthodologie et vous familiariser avec les aspects commerciaux, financiers, juridiques et les usages numériques utiles dans votre activité.

OBJECTIFS

- Élaborer un projet de création d'entreprise
- Formaliser un business plan réaliste et adapté aux analyses effectuées
- Déterminer les modalités de mise en œuvre de son projet
- Identifier les points clés de pilotage de l'entreprise
- Présenter de façon argumentée son projet à des partenaires potentiels

PUBLIC

Le stage s'adresse aux porteurs de projet souhaitant se lancer dans la création d'une entreprise.

PRÉREQUIS

Aucun

Informations pratiques

SESSIONS

- 07 septembre à Serris
- 21 septembre à Melun
- 12 octobre à Serris
- 26 octobre à Melun
- 23 novembre à Melun
- 14 décembre à Serris

DURÉE

5 jours du lundi au vendredi jours
soit 35 heures

TARIF NET

Individuel : 525 € / Entreprise :
900 €

Programme

Les stages "5 jours pour entreprendre" ont lieu du lundi au vendredi de 9h à 17h. **De l'idée au business model validé**

- L'idée et l'équipe
- L'analyse du contexte, de son environnement
- L'élaboration de la stratégie générale
- La définition d'un « business model », validé et cohérent par-rapport aux objectifs
- La concurrence
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

La stratégie marketing et commerciale

- La politique d'offre
- La politique de prix
- La stratégie commerciale et de communication
- La stratégie de distribution
- Le business plan

La stratégie financière

- Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location, neuf, occasion...)
- Les grandes masses et les grands principes financiers
- Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- La viabilité financière du projet
- Le plan de financement

La stratégie juridique, fiscale, sociale

- Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et social
- Noms et marques

Les indicateurs de pilotage

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- L'utilisation du numérique pour gérer son entreprise