

5 JOURS POUR ENTREPRENDRE : Identifier les points clés d'une création d'entreprise réussie

Réf. : CR/01 - V1.0 - 10/2022

OBJECTIFS DE FORMATION

Sécuriser et réussir son projet de création



Dates 2024

17 au 21 juin 2024
23 au 27 septembre 2024
16 au 20 décembre 2024



Durée

35 heures – 5 jours



Modalité pédagogique

Présentiel



Tarif

575 € HT (690 € TTC)



Public concerné

Porteur de projet entrepreneurial qui souhaite comprendre les clés de la réussite de la création d'entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.



Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter et maîtriser les règles de calculs de base



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap



Sanction de formation

Attestation de formation

Certification « 5 jours pour Entreprendre »
Code RS : 203

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser vos capacités et aptitudes au regard des compétences attendues et de la posture d'un dirigeant
- Identifier les contraintes et opportunités de votre projet entrepreneurial
- Identifier les outils nécessaires à la construction de votre projet entrepreneurial
- Evaluer les ressources nécessaires pour construire votre projet entrepreneurial

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Accès à CCI Business Builder pour le travail personnel, plateforme pour vous aider dans la construction de votre projet.
- Pédagogie active, basée sur l'échange, l'analyse de pratiques et des mises en situation

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Des acquis de la formation : Évaluation sommative de fin de formation réalisée en ligne sur le système informatique national CCI dédié
- De la satisfaction du stagiaire : Questionnaire de satisfaction

PROFIL DES FORMATEURS

5 intervenants experts dans leur domaine : Conseil en stratégie marketing et commercial, Expert-comptable, Assureur, Conseiller service « création-reprise » CCI du Gers, Conseiller Banque de France.

PROGRAMME

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

1. Les capacités, posture et aptitudes d'un dirigeant
 - L'identification de vos motivations, valeurs, objectifs, ambitions, ressources
 - L'auto-évaluation de vos capacités par rapport aux compétences-clés d'un chef d'entreprise et compréhension de la posture entrepreneuriale
2. Les étapes d'un projet entrepreneurial et l'identification des opportunités et contraintes d'un projet entrepreneurial
 - Les étapes du projet entrepreneurial, leur enchaînement logique et leurs objectifs
 - Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
 - L'analyse de son idée et la transformation en projet.
 - Les opportunités, menaces et contraintes du projet entrepreneurial
 - L'identification des enjeux sociétaux à prendre en compte dans le cadre du projet entrepreneurial

05 62 61 62 32 – www.cci-formation-gers.fr

3. La construction d'un projet cohérent avec le marché (stratégie marketing et commerciale)
 - Le projet et son positionnement sur le marché (le positionnement concurrentiel, l'identification de la cible, de l'offre)
 - La définition d'un modèle économique cohérent
 - L'évaluation des risques éventuels de son projet.
4. Les stratégies juridiques, fiscale et sociale
 - Les grands principes de fonctionnement de l'entreprise
 - Le choix de la forme juridique, le régime fiscal et le régime social adapté à son projet et à soi
5. La stratégie financière d'un projet entrepreneurial et des indicateurs de pilotage
 - La compréhension des termes et des mécanismes financiers d'entreprise (bilan, compte de résultat, seuil de rentabilité, plan de financement etc.)
 - La définition des objectifs commerciaux et opérationnels à atteindre en fonction des objectifs financiers définis
 - L'identification des moyens humains, matériels à mettre en œuvre pour établir le prévisionnel financier
 - L'identification des instruments de pilotage stratégique (tableaux de bord, documents contractuels, etc.)

Jour 1 : Le projet, son contexte et son marché

Objectifs

- Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs
- Identifier l'équipe adaptée pour porter le projet
- Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- Intégrer des réseaux, être en veille pour anticiper
- Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients

Programme

- Cohérence Homme – Idée basée sur les envies, ambitions, valeurs, contraintes... de l'entrepreneur.
- Vision – Mission – Stratégie : Passer de la vision à la stratégie
- Les compétences pour réussir : celles de l'entrepreneur, celles à trouver
- Le contexte dans lequel l'entreprise va se créer et se développer
- La notion de « marché » avec la distinction entre « le marché global » (le contexte, les tendances...) et le marché futur de l'entreprise future (ses futurs clients et ses futurs concurrents)
- La notion de « prospective » et focus sur les différentes tendances sociétales, marketing et technologiques qui peuvent influencer plus ou moins fortement les projets
- La notion de « besoins » et de « problèmes »
- La notion de cible, de segmentation
- Les notions de freins, motivations, mobiles, méthodes d'achat

Support : CCI Business Builder

- Tests sont en ligne : sur la détermination, sur les « ressources internes », sur les aptitudes
- Le guide de la création reprend et approfondit toutes les notions vues dans le module

05 62 61 62 32 – www.cci-formation-gers.fr

Jour 2 : Business Model, communication et marketing

Objectifs

- Concevoir un business model adapté
- Valider les hypothèses du BM sur le terrain
- Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- Evaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet
- Elaborer son marketing-mix : définir une stratégie et mise en place opérationnelle
- Prospecter, acquérir et fidéliser ses clients
- Formaliser et communiquer clairement son projet

Programme

- La notion de positionnement et la stratégie Océan bleu
- Le passage de l'étude de marché au chiffre d'affaires prévisionnel
- La méthode d'innovation de business model
- Le concept du marketing-mix avec les 5P
- Les définitions du marketing et de la communication
- L'élaboration d'une stratégie marketing
- L'élaboration d'une stratégie d'acquisition-clients
- L'élaboration d'une stratégie de fidélisation
- La notion d'expérience-clients
- La communication via le business plan

Support : CCI Business Builder

- Le guide de la création reprend et approfondit toutes les notions vues dans le module
- Une partie du site est dédié à l'innovation de business model

Jour 3 : Les points clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement

Objectifs

- Estimer les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et savoir arbitrer (achat, location / neuf, occasion...)
- Comprendre les grandes masses et les grands principes
- Calculer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- Evaluer la viabilité financière du projet.
- Faire un plan de financement

Programme

- Déterminer ses besoins (pour fabriquer, vendre, communiquer...)
- Mettre le projet en chiffres : le compte de résultat prévisionnel
- Le seuil de rentabilité
- Le bilan
- Le plan de financement
- Les SIG

Support : CCI Business Builder

Sur web-créateur, le guide de la création reprend et approfondit toutes les notions vues

05 62 61 62 32 – www.cci-formation-gers.fr

Jour 4 : Les points clés du juridique et de la protection du dirigeant

Objectifs

- Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- Choisir la plus forme juridique, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés pour son entreprise

Programme

- Les principes du fonctionnement d'une entreprise : les propriétaires, les dirigeants, le régime fiscal de l'entreprise, le régime social des dirigeants, la responsabilité des propriétaires
- Les points principaux à savoir sur l'IS et l'IR
- Les points principaux à connaître sur le régime social des dirigeants
- Les principales obligations de l'entreprise
- Les points d'alerte sur le salariat déguisé et le travail au noir
- Sensibilisation à la prévention des difficultés
- Les points d'alerte sur les marques

Jour 5 Matin : Anticiper et piloter l'activité

Objectifs

- Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et connaître les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
- Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise

Programme

- Vendre : faire un devis, une facture, des CGV, un contrat de vente
- Gérer : les points-clés du droit du travail, du droit des sociétés
- Piloter : avoir les bons outils de pilotage, avoir les bons réflexes pour anticiper les difficultés
- Administrer : les outils pour s'organiser, les outils qui simplifient l'administration, la e-administration

Jour 5 - 13h30-15h30 : Intervention Banque de France

- Présentation générale
- Les succursales dans notre région
- Les métiers des succursales en région
- Les services aux entrepreneurs

Jour 5 - 15h30-17h : Certification « 5 jours pour Entreprendre »

Évaluation sommative de fin de formation : Cette évaluation des connaissances est réalisée en ligne sur le système informatique national CCI dédié

05 62 61 62 32 – www.cci-formation-gers.fr