

# ME FORMER POUR ENTREPRENDRE

*Entrepreneur, un métier à temps plein*

## PRESENTATION SYNTHETIQUE

Le but de cette formation est de pouvoir assimiler les différents aspects de l'entrepreneuriat, notamment les particularités et les nuances dans les domaines juridiques, financiers, digitaux et commerciaux auxquels tout entrepreneur fait face en début de cycle de création.

## DUREE ET HORAIRES DE LA FORMATION

La formation sera dispensée pour une durée de 35 Heures / 5 jours de formation

Les horaires seront prévus comme suit : **9h-12h** [Pause déjeuner] **13h-17h**

## PUBLIC ET PREREQUIS

---

**PUBLIC** : TOUT PUBLIC,

**PREREQUIS** : AUCUN PREREQUIS NECESSAIRE

## OBJECTIF PEDAGOGIQUE GLOBAL

**Objectif pédagogique global :**

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser et de différencier tous les fondamentaux d'une création d'entreprise, sur les aspects financiers, juridiques, et commerciaux afin de **démarrer** sa création d'entreprise avec les bases de connaissance nécessaires.

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES PARTIELS

A l'issue des différents modules ou séquences de la formation, le stagiaire sera capable de :

- **Objectif partiel 1** : Construire le projet : Maîtriser tous les éléments afin de construire le projet, il s'agit là des prémices du projet
- **Objectif partiel 2** : Comprendre et différencier les différents statuts juridiques
- **Objectif partiel 3** : Comprendre une étude de marché, la créer et savoir la présenter
- **Objectif partiel 3** : Comprendre sa comptabilité, savoir lire un prévisionnel, bilan et compte de résultat

- **Objectif partiel 4** : Maîtriser la réglementation générale, les principes globaux des cotisations & impositions
- **Objectif partiel 5** : Construire sa stratégie marketing et pouvoir développer sa technique de vente

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

### Méthodes :

Méthode démonstrative

Méthode interrogative

Méthode expositive

### Moyens :

L'évaluation

Les exercices

L'étude de cas

L'exposé

## RESSOURCES PEDAGOGIQUES

- Support de cours format physique et format électronique (e-learning)
- Programme distribué en début de formation afin de connaître la chronologie des cours dispensés

## MOYENS TECHNIQUES

- Vidéoprojecteur
- Connexion internet
- Paperboard
- Cahiers & stylos

## DISPOSITIFS D'EVALUATION PENDANT LA FORMATION

Quiz

QCM

## DISPOSITIFS D’EVALUATION A LA FIN ET APRES LA FORMATION

Test complet comprenant :

QCM

Cas pratique

Mise en situation

Une note sur 20 sera attribué au candidat afin de valider les acquis, en cas de note inférieure à 10/20, il est prévu un échange téléphonique personnalisé avec le candidat afin de cibler les lacunes et repasser le test.

Enfin, pour les personnes ayant démontré une maîtrise des différents acquis pédagogiques, un entretien physique ou téléphonique est prévu afin de proposer un 1<sup>er</sup> accompagnement d’après formation. Pour cette formation, il s’agira de proposer les services d’aide à la création d’entreprise de notre entité, afin d’accompagner l’adhérent jusqu’à la création de sa structure, voire plus. (Etude de marché, stratégie marketing, etc...)

## SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de suivi de formation.

## ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

### Jour 1 – Matin – De 9h à 12h

#### **Les différentes formes d’entreprise**

L’auto-entreprise

La SAS et la SASU

La SARL et l’EURL

Obligations légales, comptables, statut fiscal et social

Etre capable de mener à bien les démarches pour déclarer son entreprise

Ce qu’il faut retenir

#### **Validation des acquis : QUIZZ et QCM**

### Jour 1 – Après-midi – De 14h à 18h

#### **Comprendre le contexte entrepreneurial**

Etre en mesure d’évaluer les points forts et les points faibles de son projet

Focus sur le contexte particulier de l'entrepreneur, l'importance d'une organisation optimale

Les outils pour fixer ses objectifs

Ce qu'il faut retenir

Validation des acquis : Quizz & QCM

#### **Jour 2 – Matin – De 9h à 12h**

##### **Méthodologie**

Comprendre la méthodologie pour mener à bien un projet de création et/ou de développement d'activité

Comprendre la structure d'un business plan

Focus sur l'importance d'un business plan, cas pratiques et intervenants entrepreneurs d'expérience

Ce qu'il faut retenir

Validation des acquis : Quizz & QCM

#### **Jour 2 – Après midi – De 14H à 18H**

- Comprendre le contexte entrepreneurial
- Comment et pourquoi identifier mes faiblesses
- Comment et pourquoi identifier mes forces

Ce qu'il faut retenir

Validation des acquis : Quizz & QCM

#### **Jour 3 – Matin – De 9h à 12H**

- Comprendre le contexte entrepreneurial
- Comment et pourquoi cibler les opportunités ?
- Comment et pourquoi identifier les menaces à court, moyen et long terme

Ce qu'il faut retenir

Validation des acquis : Quizz & QCM

#### **Jour 3 – Après midi – De 14H à 18H**

##### **L'étude de marché, comment et pourquoi ?**

- L'importance d'une étude de marché conforme
- Focus sur la matrice **SWOT** (outil de stratégie d'entreprise)

Ce qu'il faut retenir

#### **Jour 4 – Matin – De 9h à 12H**

##### **Le prévisionnel comptable**

- L'importance d'un prévisionnel comptable clair et proche de la réalité économique
  - Savoir lire et comprendre mon prévisionnel comptable (Seuil de rentabilité, point mort par jour ouvré, imposition)
  - Savoir expliquer mes prévisions comptables à mes interlocuteurs (Banques, institutions...)
- Ce qu'il faut retenir

Validation des acquis : Quizz & QCM

#### **Jour 4 – Après midi – De 14H à 18H**

##### **Contexte entrepreneurial :**

- Savoir identifier les menaces à court, moyen et long terme
  - Anticiper, une des clés du succès
- Ce qu'il faut retenir

Validation des acquis : Quizz & QCM

#### **Jour 5 – Matin – De 9h à 12H**

- Créer son étude de marché
  - Quels sont les partenaires primordiaux pour trouver les données et statistiques ?
  - FOCUS sur l'utilisation du logiciel **powerpoint**
  - Synthétisation, présentation, des outils pour comprendre, et faire comprendre
  - FOCUS sur les outils marketing d'aujourd'hui et de demain
  - Mettre en place sa stratégie marketing
- Ce qu'il faut retenir

Validation des acquis : Quizz & QCM

#### **Jour 5 – Après midi- de 14H à 18H**

- Garder l'ambition et la motivation, développement personnel
- Synthèse des chapitres
- Intervenants (entrepreneurs à succès)

Validation des acquis : Quizz, QCM et Cas pratiques