

FORMATION CREATION D'ENTREPRISE DANS LES METIERS D'ART

Enregistré sous le n° d'organisme de formation : 91 30 027 08 30 ; Exonéré de TVA conformément à l'instruction 3A-2-95 du 15 février 1995 de la DGI.

Modalités

Contact : LYDIA BOUZIANE

lydia.bouziane@a2perspectives.com

Site internet www.a2perspectives.com

0616806947

Total	18 ateliers
Durée	18 jours / 119 heures
Prix total*	2500 € net de TVA

Évaluation à chaud 2022

98 % satisfait globalement sur la formation

99 % satisfait sur l'animation et échanges

Public concerné :

Porteurs de projet, création d'entreprise ou création d'activités et dirigeant(e)s dans les métiers d'art.

Prérequis :

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise ; Avoir besoin d'acquérir ou de consolider ses compétences entrepreneuriales afin de sécuriser son parcours professionnel en tant qu'artisan d'art.

Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un entretien individuel est requis pour mettre en place les conditions d'accès nécessaire.

Intervenante-formatrice A2Perspectives : LYdia bouziane

- Référente pédagogique, administratif & financier, Gérante : Lydia Bouziane
lydia.bouziane@a2perspectives.com | 0 616 806 947
- BTS Action commerciale
- Maîtrise en communication -Université de Montréal
- Responsable marketing et communication- 15 ans d'expérience Grand Compte

Code APE 7022Z N de Siret : 488 888 157 00069

A2Perspectives – e-mail : lydia.bouziane@a2perspectives.com

Créé le 03/2014 V8 : mise à jour le 10/06/2023

- *Experte en accompagnement et formation à la création d'entreprise – 18 ans d'expérience*
- *Responsable de la formation Artheme -Métier d'art- création et reprise d'entreprise (12 ans)*

Délais d'accès

- *Notre organisme de **formation** s'engage à vous répondre dans un **délai** de 48 heures*
- *Suivi d'un Rendez-vous en présentiel ou en visio*

Notre méthodologie mobilisée

Notre pédagogie repose sur la typologie de l'entreprise, le parcours et la caractérologie des futurs dirigeants.

- *Mettre en place une méthodologie de travail participative.*
- *Exercices pratiques, questionnaire de profil commercial de chacun.*
- *Mise en situation, échanges et applications concrètes. Outils mis à disposition.*

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause. Les 3 piliers de notre méthode : l'efficacité, l'entrepreneuriat et le savoir-entreprendre.

Objectifs :

Les actions de formation dispensées pour les créateurs / repreneurs d'entreprise ont pour objet : « L'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise, concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité ».

*Permettre aux porteurs de projets de définir les différentes étapes de travail.
Savoir développer les phases de l'émergence de l'idée jusqu'à la création d'entreprise.*

Il est nécessaire dans plusieurs processus en amont comme en aval.

- ➔ *En amont : la formation à la construction, la formalisation d'idées de projets afin qu'elles soient viables ; l'orientation sur les modes de financements adéquats.*
- ➔ *En aval : l'aide à la valorisation et la création de l'entreprise.*

Les aptitudes

- Travailler sur sa Créativité
- Établir sa Stratégie d'entreprise
- Faire son analyse Marketing
- Construire son Étude de marché
- Réaliser son Web marketing et communication
- Réfléchir son développement commercial
- Préparer son Prévisionnel
- Faire son Business Plan
- Choisir son statut juridique

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de comprendre les enjeux de la création d'entreprise dans les métiers d'art et de choisir son modèle économique et juridique pour sa future entreprise.

Les modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la formation au travers des ateliers et des mises en pratique.

La formation sera clôturée **par une présentation de chaque projet sous l'appui de l'outil Lean Canvas ou business plan pour documenter son modèle d'affaires et le choix de son statut juridique.**

- Évaluation à chaud et à froid, 1 mois après la fin de la formation.
- Attestation de fin de formation précisant les compétences acquises

Compétences acquises après avoir suivi la formation

- Une plus fine analyse de vos potentialités.
- Une compréhension nécessaire de la valeur ajoutée au produit.
- Un regard nouveau sur le marché qui nous entoure.
- Ressentir les tendances et se positionner face aux autres.

Les méthodes mobilisées :

Les outils

- Support de présentation dynamique
- Outils collaboratifs et stratégiques
- Interactivité de groupe et avec le formateur
- Exemples concrets

Les modalités pédagogiques

Code APE 7022Z N de Siret : 488 888 157 00069

A2Perspectives – e-mail : lydia.bouziane@a2perspectives.com

Créé le 03/2014 V8 : mise à jour le 10/06/2023

- *En présentiel (autre possibilité : en blended-learning ou e-learning.)*

Points forts de la formation

- *Identifier les objectifs d'entreprendre pour les participants*
- *Recueil de leurs attentes et besoins opérationnels des participants*
- *Élaboration d'un programme de formation « sur mesure »*
- *Construction de cas pratiques inspirés du contexte de création d'entreprise*
- *Élaboration d'un dossier pédagogique spécifique à la création d'entreprise*

Ouverture de la formation

- *Présentation de la formation*
- *Attentes & priorités*
- *Accords pour être en confiance (comme outil managérial)*
- *Socle commun de valeurs*

Méthodes mobilisées :

- *Les outils*
 - *Support de présentation dynamique*
 - *Outils collaboratifs et stratégiques*
 - *Interactivité de groupe*
 - *Exemples concrets*
- *Les modalités pédagogiques*
 - *En présentiel (autre possibilité : en blended-learning ou e-learning.)*

Module 1 : Créativité

Durée : 7h

L'importance de cette thématique est de bien comprendre les mécanismes de la créativité c'est se préparer à l'utiliser plus efficacement.

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

Les objectifs

- Découvrir et développer ses capacités créatives personnelles.
- Lever les freins à la créativité et penser différemment.
- Acquérir le processus créatif : le "Looping".
- Pratiquer des outils pour résoudre les problèmes de manière créative.

1/ Mesurez votre potentiel créatif

Élargissez vos zones de tolérance sur les règles CQFD :

2/ Lever les freins et stimuler sa créativité

- Adopter les 7 attitudes créatives.

3/ Choisissez vos outils de créativité avec discernement

- Au-delà du brainstorming, identifiez les différentes familles d'outils à votre disposition.
- Construisez votre boîte à outils de la créativité à partir de 10 outils différents.
- Maîtrisez à fond 3 "accélérateurs créatifs" par une pratique intensive :

4/ Pratiquer 3 outils de production d'idées

5/ Résoudre les problèmes de manière créative : le "Looping" créatif

6/ Outils pour trier et sélectionner les idées

Module 2 : LA STRATEGIE D'ENTREPRISE : ENJEUX ET METHODE

Durée : 11h- 1,5 jours

Objectifs

L'objectif principal de ce module est de permettre aux participants de bien comprendre les principaux enjeux de l'analyse stratégique et d'être en mesure de les projeter sur leur propre entreprise :

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

- ✓ Comprendre les principaux enjeux de l'analyse stratégique
- ✓ Maîtriser et utiliser les outils d'analyse stratégique standard
- ✓ Prendre conscience de la problématique actuelle réelle de leur entreprise, qui n'est – par expérience – pas toujours celle à laquelle ils pensent intuitivement.
- ✓ Identifier les options stratégiques à leur portée
- ✓ Pouvoir envisager la mise en œuvre des actions stratégiques qui répondent à leur problématique.

Déroulé de la 1ere journée

- ✓ Présentation et tour de table
- ✓ Principes généraux de la stratégie d'entreprise
- ✓ La démarche stratégique : analyse (=diagnostic), choix, déploiement
- ✓ Préalable au diagnostic stratégique : l'approche par le Business Model :
 - la proposition de valeur : l'offre faite aux clients
 - l'architecture de valeur : l'organisation de l'entreprise
 - l'équation de profit : rentabilité et solvabilité de l'entreprise
- ✓ Le diagnostic stratégique :
 - La segmentation stratégique
 - Déterminer les conditions de réussite sur un segment : les facteurs clefs de succès
 - L'analyse concurrentielle :
 - les groupes stratégiques
 - le profil concurrentiel
 - Les outils classiques de la stratégie : Swot ; Porter ; Pestel

2ème journée (1/2 journée)

- ✓ Les choix stratégiques :
 - Mission et vision
 - Les positionnements stratégiques classiques
- ✓ Le déploiement stratégique : la mise en œuvre

Le déploiement stratégique : le pilotage

Module 3 : Business Plan

Durée : 4h ½ journée

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

- **Le business plan**
- *Présentation du concept*
- *Les grandes étapes du business plan,*
- *Les idées force du projet*

Module 3 Bis : Etude de marché

Durée : 14h

Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.

Objectifs :

- *Maîtriser toutes les étapes de la réalisation des études marketing : du projet au bilan.*
- *Analyser la concurrence pour mieux définir son positionnement*
- *Savoir administrer un guide d'entretien*
- *Connaître les méthodologies d'études les plus utilisées ; répondre à l'ensemble des problématiques marketing par la recherche appropriée.*

Module 4 : Marketing et commercial

Durée : 28 h soit 4 jours

Objectifs pédagogiques :

- *Mettre en place une réflexion avant l'action.*
- *Développer une culture commerciale.*
- *Diagnostiquer et analyser ses outils commerciaux pour une meilleure pénétration sur son marché.*
- *Définir et réaliser ses objectifs.*

Moyens pédagogiques :

- *Cours théorique par vidéo.*

- Mise en pratique en exemples concrets.
- Inter activité de groupe.

Un diagnostic commercial efficace en adéquation avec sa stratégie.

1 er jour : STRATEGIE COMMERCIALE

- Définition d'une stratégie et d'une politique commerciale.
- Positionnement sur son marché :
- Le tableau de bord commercial :

2ème jour : POLITIQUE COMMERCIALE

- Élaboration de sa charte tarifaire.
- Calcul de la marge et de la dynamique commerciale.
- Mise en place d'un plan d'actions :

3ème Jour : COMMUNICATION DE L'ENTREPRISE

- Définition et mission de la communication.
- Contenu d'un message.
- Les outils

Module 5 : Une relation client performante et efficace.

1 er jour :

- Définition et mission de la vente.
- Les enjeux.
- Les 8 étapes d'un entretien de vente :
- La prise de contact :
- La découverte du besoin et du client :
- La reformulation :

Objectifs pédagogiques :

- Avoir un entretien professionnel structuré.
- Développer son écoute active.
- Mettre en place de véritables arguments, donc convaincre
- Savoir au mieux négocier ses intérêts.

Moyens pédagogiques :

- Cours théorique et pragmatique par vidéo
- Mise en pratique en exemples
- Inter activité de groupe.

Module 6 : Juridique et financier

Durée : ½ journée- 3h50

Programme

- Les différentes formes juridiques.
- Les conditions générales de ventes.
- Les différentes formes juridiques : Artistes et Artisans
- Les contraintes fiscales
- Les documents prévisionnels : Le compte de résultat -Le plan de trésorerie-Le plan de financement.

- **Le compte de résultat prévisionnel :**
 - Définition des produits
 - Définition des charges
 - Définition du résultat (différence entre résultat et trésorerie)

- **Le plan de trésorerie et le plan de financement :**
 - La saisonnalité des activités
 - Le besoin en fonds de roulement
 - La trésorerie de départ
 - La capacité d'auto-financement

Module 7 : Prévisionnels Financiers

Durée : 3 journées- 28h

Objectifs :

- Présentation des documents financiers
- Élaborer un compte prévisionnel d'exploitation
- Elaborer un plan de trésorerie
- Elaborer un plan de financement
- Elaborer son business plan
- Mesurer son utilité et son importance
- Pouvoir dialoguer avec les professionnels du domaine

Stratégie de formation :

- Doter le créateur d'outils financiers.
- Utilisation des outils dans le cadre du business plan.

Code APE 7022Z N de Siret : 488 888 157 00069

A2Perspectives – e-mail : lydia.bouziane@a2perspectives.com

Créé le 03/2014 V8 : mise à jour le 10/06/2023

BILAN DE LA FORMATION – PRÉSENTATION DU PROJET EN CREATION MÉTIER D'ART

Code APE 7022Z N de Siret : 488 888 157 00069

A2Perspectives – e-mail : lydia.bouziane@a2perspectives.com

Créé le 03/2014 V8 : mise à jour le 10/06/2023