

FORMATION REUSSIR SA CREATION D'ENTREPRISE

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

Durée : 119 H soit 17 jours

Prix total* : 2500 € TTC *Sur devis pour des demandes sur mesure (nombre de stagiaires)

Évaluation 2022

99 % satisfait globalement sur la formation

96 % satisfait sur le rythme du déroulement

Public concerné :

Porteurs de projet, création d'entreprise ou création d'activités et dirigeant(e) dans tous les domaines d'activités, y compris l'innovation.

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.

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
- Experte en accompagnement et formation à la création d'entreprise – 18 ans d'expérience

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

Confidentiel – A2PERSPECTIVES-contact@a2perspectives.com



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.

Les 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

- Formaliser son idée afin qu'elles soient viables
- Établir sa Stratégie d'entreprise
- Faire son analyse Marketing
- Construire son Étude de marché
- Réfléchir son développement commercial
- Préparer son Prévisionnel et 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 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 et service.
- 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

- 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

Confidentiel – A2PERSPECTIVES-contact@a2perspectives.com

- *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 : LA REFLEXION MARKETING DANS L'EMERGENCE DE L'IDEE

Durée : 2 jours

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.

Comment valider l'idée ?

- La méthode des 5 « Pourquoi »
- Le processus créatif dans la démarche marketing
- La matrice de la découverte de l'idée, arbre à produits

- Identifier les points forts et les zones d'ombre de l'idée
- Le carré magique : les opportunités, les ressources et les freins du projet
- Méthode et outils marketing : produire des outils, traiter des idées et lever les freins
- La validation de l'idée en phase projet

Module 2 : LA CONSTRUCTION DU PROJET : L'ETUDE DE MARCHÉ

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.

Durée : 4 jours

Confidentiel – A2PERSPECTIVES-contact@a2perspectives.com



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 marketing du projet : comment étudier et construire son marché.
Etude de la faisabilité économique du projet.
Comment mesurer son marché ?

Les outils de l'étude de marché

Le répertoire des sites et la recherche d'informations économiques et techniques

L'analyse de l'environnement : micro et macro

- Les grilles d'analyse de la concurrence

- La recherche d'un modèle économique

- La gestion du temps : le diagramme de Pert

- Les pistes d'un premier diagnostic de faisabilité du projet

- La construction et la maturation du projet : évaluation

- plan d'actions – réajustement

- La validation du projet : l'étude documentaire et la réalisation de l'étude de marché

Module 3 : Principes généraux de la stratégie d'entreprise

Durée : 4 jours

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.

- ✓ *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*
- ✓ *Les choix stratégiques :*
 - *Mission et vision*
 - *Les positionnements stratégiques classiques*

Confidentiel – A2PERSPECTIVES-contact@a2perspectives.com



✓ *Le déploiement stratégique : la mise en œuvre*
Le déploiement stratégique : le pilotage

Module 4 LE PLAN D' ACTIONS : LA RELATION VERS LE CLIENT

Durée : 2, 5 jours

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.

Un porteur de projet peut se faire une représentation erronée des attentes, besoins, et habitudes des clients qu'il veut atteindre. Il est prudent de confronter les représentations qu'il s'en fait. L'orientation vers le client, véritable censeur du projet et de sa réussite.

- Les outils d'identification de la cible : Qui cherche-t-on vraiment à atteindre ? Comment l'atteindre ? - Préparer les actions avec le porteur (l'aider à se projeter, développer sa capacité d'anticipation, sa représentation clients)
- Étude marketing terrain : La méthodologie du questionnaire
- Amener le porteur de projet vers l'utilisation des prescripteurs
- La panoplie des moyens : Les outils de communication
- La validation du plan d'actions, la mesure de l'efficacité

Module 5 : Une relation client performante et efficace.

Durée : 2 JOURS

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.

- 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 :

Moyens pédagogiques :

- Cours théorique et pragmatique par vidéo

Confidentiel – A2PERSPECTIVES-contact@a2perspectives.com



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

Module 6 : Business Plan

Durée: 2 jours

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 7 : Juridique et financier

Durée : 1 ½ journée- 10h50

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 différentes formes juridiques.
- Les conditions générales de ventes.
- 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'autofinancement

BILAN DE LA FORMATION – PRÉSENTATION DU PROJET DE CRATION D'ENTREPRISE

