

# MOYEN D'ORGANISATION, D'ACCOMPAGNEMENT ET NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

## MATERIEL REQUIS POUR PARTICIPER A CETTE SESSION

Disposer d'un ordinateur pour réaliser les exercices

## NOS MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Notre approche pédagogique favorise la transmission dynamique et pratique de connaissances et la mise en application rapide des acquis.
- Tous les participants repartent avec des solutions adaptées à leurs besoins et conseils personnalisés.
- Nous favorisons la pratique d'exercices pratiques pour transmettre des méthodes de travail pragmatiques et identifier les outils adaptés, directement applicables à l'activité des stagiaires.

## MODALITES D'EVALUATION

A la fin de la session un questionnaire d'évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire par mail via un lien Google Form.

Une grille de satisfaction comportant les items suivants : Impression générale ; Accueil, Organisation ; Conditions matérielles, Outils ; Réponse aux attentes des stagiaires ; Programme, Méthode pédagogique ; Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.

Ces items interrogeront les stagiaires sur une échelle de 3 niveaux (insatisfait, satisfait, très satisfait)

Les taux de satisfaction indiqués sont établis chaque année après l'analyse des évaluations chaud de tous les stagiaires et portent sur les critères suivants : Réponse aux attentes des stagiaires, Programme, Méthode pédagogique, Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.

## ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE

### Ressources pédagogiques

Pendant toute la durée de cette formation vous recevrez différents mails vous permettant d'accéder à des ressources pédagogiques, des tests à réaliser, des vidéos à visionner pour vous aider à effectuer les travaux demandés et à monter en compétences.

- Ces ressources seront disponibles sur un Drive spécifique
- Vous aurez également accès à notre bureau virtuel. Des codes d'accès vous sont fournis et l'accès est disponible 6 mois après la fin de la formation.

Pendant toute la formation, et notamment pendant le journée de travail asynchrone (à domicile) vous pourrez contacter votre référent pédagogique, par mail ([contact@bge-cotedazur.fr](mailto:contact@bge-cotedazur.fr)) ou par téléphone (04 93 89 45 65) : : Votre formateur sera votre interlocuteur pour toute demande technique ou pédagogique.

Une grille d'évaluation vous sera fournie par mail via un lien Google Form portant sur les acquis suivants :

- Savoir définir l'approche marketing de son projet et sa stratégie commerciale
- Identifier les méthodes de communication à mener en appui des actions commerciales pour se démarquer.
- Savoir utiliser les outils du Business Plan : BGe Pro
- Savoir choisir la structure juridique la mieux adaptée à son projet.
- Comprendre la mécanique de construction d'un compte de résultat prévisionnel, d'un plan de financement et d'un plan de trésorerie

Afin d'évaluer votre niveau au début de la formation et à la fin de la formation et mesurer la progression pédagogique

### Au début et à la fin de la formation

## DÉROULÉ DE LA FORMATION

### Avant la formation



7 jours avant la formation : Vous recevrez un mail vous indiquant l'adresse du centre et toutes les informations pratiques pour participer à cette session

#### ÉTUDE ET ANALYSE DU MARCHÉ

### SÉQUENCE 1

Lors de cette séquence, nous développerons les différentes étapes de l'étude de marché et des actions commerciales à mettre en oeuvre :

**Travail effectué pendant cette séquence après un apport de méthodes ou d'outils**

- Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)

#### CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

### SÉQUENCE 2

Lors de cette séquence, des outils et de méthodes vous seront expliqués afin d'être plus efficace pour votre communication

**Travail effectué pendant cette séquence après un apport de méthodes ou d'outils)**

- Déterminer ses actions commerciales

#### CONCEPTION DU PLAN DE COMMUNICATION

### SÉQUENCE 3

Lors de cette séquence, des outils et de méthodes vous seront expliqués afin d'être plus efficace pour votre communication

**Pour bénéficier pleinement de cette séquence, apportez tous les supports de communication que vous avez faits (carte de visite, flyers, site internet...), même au « brouillon », afin de que le conseiller puisse vous apporter quelques conseils**

#### LES ASPECTS JURIDIQUES, FISCAUX ET SOCIAUX ET COMMERCIALE

### SÉQUENCE 4

Lors de cette séquence, des apports de connaissances sur les aspects juridiques et les conséquences d'un point de vue fiscal et social sont fournis

**Le participant a déterminé avec le conseiller sa stratégie juridique et la structure juridique adaptée à son projet**



## FINANCE /COMPTES PRÉVISIONNELS

## SÉQUENCE 5 ET 6

Durant cette séquence vous seront transmis :

- Des réflexes de gestion
- La méthode de montage financier

La réalisation d'un Business Plan financier sera effectuée

**Pour bénéficier pleinement de cette séquence, il faudra :**

- Chiffrer toutes les dépenses qui concernent votre projet – Faire faire des devis
- Faire faire une devis du coût de son assurance professionnelle

## LA STRUCTURATION DU PROJET

## SÉQUENCE 7 ET 8

Durant cette séquence vous seront transmis les méthodes et outils de :

- Structuration de son projet
- Planification du projet
- Présentation du projet

Vous devrez réaliser un plan des actions que devrez entreprendre à l'issue de la formation : Tâches à réaliser et planning des actions

Accès au bureau virtuel et  
Business Plan financier BGePRO

Mon bureau  
virtuel



## NATURE DES TRAVAUX DEMANDES EN A SYNCHRONE PENDANT LA FORMATION

### MODALITÉS PRATIQUES

Un mail vous est envoyé le soir du jour 2 et le soir du jour 4 avec tous les liens de connexion vous permettant d'accéder :

- Aux vidéos
- Aux exercices
- Aux quizz
- Aux ressources pédagogiques et techniques

## SÉQUENCES 1ET 2 : ÉTUDE ET ANALYSE DU MARCHÉ – CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

### Production personnel à réaliser

- Faire sa segmentation de Marché (Offre et ciblage de clientèle)
- Déterminer ses actions commerciales
- Déterminer sa politique de communication et les outils utilisés
- Commencer à renseigner le business Plan en ligne BGePRO

Durée estimée de travail : 5 heures  
Travaux à restituer lors des rendez-vous individuels en présentiel



## **Vous pourrez consulter les vidéos suivantes**

- Vidéo–Pourquoi faire une étude de marché
- Vidéo–Stratégie Marketing
- Vidéo sur la segmentation du marché
- Vidéo–Comment fixer les prix
- Vidéo sur le fonctionnement de la TVA
- Vidéo sur le pitch

Durée : 2,08 mn  
Durée : 4,02 mn  
Durée : 5,55 mn  
Durée : 6,09 mn  
Durée : 4,51mn  
Durée : 2,02 mn

## **Vous aurez accès aux tests et exercices**

- Test de connaissances –Marketing
- Test sur les techniques de vente
- Exercice de mise en situation de vente
- Test Communication

Durée : 3mn  
Durée : 10 mn  
Durée : 15 mn  
Durée : 5mn

## **SÉQUENCE 3 : CONCEPTION DU PLAN DE COMMUNICATION**

### **Production personnel à réaliser**

- Déterminer la stratégie de communication
- Choisir et Concevoir les supports de communication
- Définir l'identité visuelle
- Définir les contenus et messages
- Commencer à renseigner le business Plan en ligne BGePRO

Durée estimée de travail : 5 heures  
Travaux à restituer lors des rendez-vous individuels en présentiel

## **Vous pourrez consulter les vidéos suivantes**

Test Communication

Durée : 5mn

## **SÉQUENCE 4 : LES ASPECTS JURIDIQUES, FISCAUX ET SOCIAUX**

### **Production personnel à réaliser**

- Définir la structure juridique adaptée et en mesurer les implications fiscales et sociales
- Commencer à renseigner le business Plan en ligne BGePRO

Durée estimée de travail : 1 heure

## **Vous pourrez consulter les vidéos suivantes**

- 1–Vidéo–Les principales structures juridiques
- 2–Les cotisations sociales et les impôts
- 3–Vidéo–Juridique–Micro–Entreprise

12 mn  
17mn  
20 mn

## **Vous aurez accès au test juridique**

Test sur les aspects juridiques, fiscaux et sociaux

Durée : 5mn

## **SÉQUENCE 5 ET 6 : FINANCE /COMPTES PRÉVISIONNELS**

### **Production personnel à réaliser**

- Chiffrer toutes les dépenses qui concernent votre projet – Faire faire des devis
- Faire faire une devis du coût de son assurance professionnelle
- Commencer à renseigner le business Plan en ligne BGePRO

Durée : 12 mn  
Durée : 17 mn  
Durée : 20 mn



## **Vous pourrez consulter les vidéos suivantes**

- Vidéo-Pourquoi faire une prévision
- Vidéo-Construire Le Business Plan Financier
- Vidéo-Comprendre la Capacité d'Autofinancement
- Vidéo-Le Seuil de Rentabilité
- Vidéo-Aide Pole Emploi

Durée : 3 mn

Durée : 9,09 mn

Durée : 6,05 mn

Durée : 4,43 mn

Durée : 6,00 mn

## **Vous aurez accès au test financier**

Test sur le Business Plan Financier

Durée : 5 mn

## **SÉQUENCE 7 ET 8 : LA STRUCTURATION DU PROJET**

### **Production personnel à réaliser**

- Finaliser le business Plan en ligne BGePRO
- Planifier ses actions

Durée estimée de travail : 5 heures

### **Vous aurez accès à l'exercice :**

Planifier ses actions avec un modèle de planning d'actions pour organiser le rétroplanning avant son installation : un tableau (type rétro planning) à télécharger sous Excel.

