

# Construire et conduire un projet entrepreneurial

## Objectifs de la prestation

- Savoir mesurer de l'adéquation Personne-Projet et présenter un projet entrepreneurial à des tiers
- Savoir définir l'approche marketing de son projet et définir sa stratégie commerciale
- Identifier les méthodes de communication à mener en appui des actions commerciales pour se démarquer.
- 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

## Compétences acquises de la formation

- Compétence 1 : Savoir évaluer l'adéquation entre son profil, sa posture, sa motivation, son projet, et les moyens matériels, techniques, humains et financiers disponibles ainsi que les compétences mobilisables
- Compétence 2 : Savoir conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'entreprise en réalisant l'étude de son marché et de son environnement.
- Compétence 3 : Savoir élaborer le plan d'action marketing et commercial en définissant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé
- Compétence 4 : Savoir élaborer le plan de communication en définissant les outils et les moyens à mettre en œuvre afin de construire l'image de l'entreprise
- Compétence 5 : Savoir analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux en fonction de l'ensemble des données relatives au projet et des contraintes et ambitions de l'entrepreneur afin de choisir le statut le plus adapté
- Compétence 6 : Savoir établir le budget prévisionnel en appréciant l'ensemble des coûts, des revenus, des besoins en financement pour évaluer la rentabilité et la viabilité de l'entreprise
- Compétence 7 : Savoir présenter son projet en s'appuyant sur le business plan pour se donner les moyens de convaincre des partenaires potentiels ou des décideurs.
- La certification porte sur les 7 blocs de compétences ci-dessus et donne lieu à une certification totale ou partielle en fonction des résultats obtenus après passage devant un jury. La certification totale est obtenue après validation des 7 blocs de compétences
- Cette formation est certifiante et favorise l'employabilité en cas de recherche d'emploi. Elle ne donne pas lieu à des équivalences de diplôme ou d'autres certifications

## Modalités d'évaluation

- A la fin de la session un questionnaire d'évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire.
- 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).

### Public

Toute personne habitant en QPV, ayant un projet de création d'entreprise en QPV qui souhaite améliorer ses compétences et maîtriser la méthodologie entrepreneuriale

### Pré-requis

Aucun



### Durée de la prestation

**10 jours (70 heures) + Accès Bureau virtuel pendant 6 mois**



### Dates et lieux de la formation

**17, 18, 19, 20 et 21 Janvier /Nice**

**24, 25, 27, 28 et 31 Janvier /Nice**



### Formateurs

#### Valérie PELLEGRINI

Journaliste-Chef d'entreprise - Organisation d'événementiels, Web Média, Community Manager et Consultante en communication

#### Jean Charles KAISER

Directeur BGE COTE D'AZUR - Formateur et Consultant en création/reprise d'entreprise

#### Rémi BIONDI

Formateur et Consultant en création/reprise d'entreprise BGE COTE D'AZUR



### Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. **Toutes les mesures concernant les gestes barrières et le respect des consignes gouvernementales sont mises en oeuvre au sein de notre centre de formation**



## Module 1 : Adéquation personne-projet et formalisation du projet

### Programme

- Approfondissement de ses motivations
- Structuration de son projet
- Vérification de l'adéquation entre les compétences requises et les compétences acquises
- Planification du projet
- Présentation du projet

## Module 2 : Approche Marketing et commerciale

### Programme

#### → ACQUISITION DE CONNAISSANCES SUR LA NOTION DE MARCHÉ

Les outils de l'analyse des potentialités du marché :

Les méthodologies d'étude de la concurrence

Les contacts confrères, fournisseurs et prescripteurs

L'analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles

La définition du positionnement de l'entreprise

La segmentation du marché

La prospection commerciale en fonction des types de clientèle

#### → CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE.

La stratégie marketing ou marketing Mix : les 4 P (Product – Price- Place – Promotion)

Évaluation du chiffre d'affaires

#### → INTRODUCTION AUX TECHNIQUES DE VENTE ET A LA NEGOCIATION COMMERCIALE

La préparation de l'argumentaire de vente

La posture en situation de vente

La réponse aux objections

## Module 3 : Concevoir son plan de communication

### Programme

- Définition des objectifs, des grands principes et des missions de la communication
- L'utilité de la communication
- La cible et le message
- Les bases de la communication visuelle
- Les outils de communication :
- Les outils de communication adaptés à son activité
- La planification et le budget
- Le Cahier des charges du plan de communication.
- La réalisation de son plan de communication.
- Présentation de l'activité et structuration de son message
- Mettre en forme et finaliser un outil de communication

## Module 4 : Environnement juridique, fiscal, social

### Programme

- Le choix du statut juridique
- La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs
- Le volet social des chefs d'entreprise
- Le Centre de Formalités des Entreprises
- Les autres aspects juridiques

## Module 5 : Finance /Comptes Prévisionnels

### Programme

- Le Plan de financement
- Le Chiffre d'affaires prévisionnel
- Le Compte de résultat prévisionnel
- Le Plan de trésorerie
- Le Seuil de rentabilité
- Les différentes sources de financement – Stratégie de financement

Prise en charge par l'Etat et la Métropole Nice Côte d'Azur – Nous contacter



Taux de certification  
+ 92 %



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

☎ 04 93 89 45 65

✉ [contact@acec06.org](mailto:contact@acec06.org)