

CREATION D'ENTREPRISE : Monter son Business Plan

Objectifs de la prestation

- Définir l'approche marketing de son projet et définir sa stratégie commerciale
- Maîtriser les méthodes de communication à mener en appui des actions commerciales pour se démarquer.
- Utiliser les outils du Business Plan : BGePro
- 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 visées

- Compétence 1 : Conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'entreprise en réalisant l'étude de son marché et de son environnement.
- Compétence 2 : 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 3 : Avoir une première approche des techniques de ventes
- Compétence 4 : 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 : 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 : Etablir 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 : Structurer son projet en s'appuyant sur la construction et la rédaction de son business plan

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)
- Les taux de satisfaction indiqués sont établis chaque année après l'analyse des évaluations à 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.

Globalement 100 % de satisfait

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

☎ 04 93 89 45 65 ✉ contact@acec06.org

Public

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise qui souhaite améliorer ses compétences et maîtriser la méthodologie du business plan

Pré-requis

Aucun



Durée de la prestation

8 Rendez-vous Individuels

Sur 3 mois + Accès au Bureau virtuel pendant 6 mois



Dates et lieux de la formation

Parcours individualisé sur rendez-vous

234 boulevard du Mercantour /10
avenue Pierre Isnard – 06200
11, place île de beauté- 06300 Nice
157 avenue de Nice - 06800 Cagnes sur
mer
63 rue de cannes – 06110 Le Cannet



Formateurs

Conseiller BGE COTE D'AZUR - 20 ans d'expérience – Formateur et Consultant en création d'entreprise



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



Module 1 : Approche Marketing et commerciale

Programme

- Acquisition de connaissances sur la notion de 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 stratégie 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 à la négociation commerciale
- La préparation de l'argumentaire de vente
- La posture en situation de vente
- La réponse aux objections

Module 2 : Concevoir son plan de communication

Programme

- Les bases de la communication visuelle
- Les outils de communication :
- Les outils de communication adaptés à son activité
- La réalisation de son plan de communication.
- Présentation de l'activité et structuration de son message
- Liens et rappels de la stratégie commerciale
- Mettre en forme et finaliser un outil de communication

Tarif

935€



Connectez vous à l'application « Mon Compte Formation » -recherchez Association pour le conseil des entrepreneurs créateurs – Sélectionnez la formation

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

 04 93 89 45 65  contact@acec06.org

Module 3 : 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 4 : 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

100 %
de stagiaires
Très satisfaits

