

Création d'entreprise Monter son Business Plan

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Réaliser une étude de marché
- Définir une stratégie marketing
- Concevoir une stratégie commerciale
- Elaborer un plan de prospection
- Elaborer un plan de communication
- Etablir un prévisionnel financier
- Analyser la viabilité d'un projet
- Organiser un projet entrepreneurial

COMPÉTENCES ACQUISES DE LA FORMATION

Compétences acquises de la formation :

- Savoir Détecter des opportunités potentielles de création ou de reprise d'entreprise en lien avec son projet, ses cibles clients et l'offre de produit ou service envisagées, ses concurrents à partir d'une collecte d'informations et de données (recherche documentaire et enquête terrain) afin de configurer les différents éléments constitutifs et étapes de son étude de marché
- Savoir Rechercher les textes légaux et règlementaires susceptibles d'encadrer l'activité envisagée, en mobilisant les sources officielles adaptées, pour garantir la capacité légale de réaliser effectivement cette activité
- Savoir mettre en œuvre une méthodologie d'élaboration de stratégie marketing et commerciale d'un projet entrepreneurial et de déclinaison en plan d'actions opérationnel, en tenant compte de la cible client, l'offre produit et la zone de chalandise envisagés, pour estimer les moyens commerciaux à mobiliser (Modes de prospection, promotion, distribution), pour sécuriser la réussite de la stratégie
- Savoir Identifier les outils de communication (médiat et réseaux sociaux) nécessaires à la construction de l'identité visuelle d'un projet entrepreneurial afin de sélectionner les supports (impression papier - Print et/ou digitaux) les plus adaptés à ce projet
- Savoir mettre en œuvre un outil de budgétisation prévisionnelle - plan de financement, compte de résultats en intégrant l'ensemble des éléments constitutifs d'un prévisionnel financier (coûts, revenus, besoins et sources de financement internes et externes, besoins d'investissement), pour identifier les éléments contribuant à l'équilibre et à la rentabilité d'un projet entrepreneurial
- Savoir analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux relatifs aux formes d'entreprise, statuts et responsabilités du dirigeant, 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 au projet entrepreneurial
- Savoir planifier l'ensemble des démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise, pour préparer le dépôt des statuts de l'entreprise
- Savoir présenter à l'oral son projet entrepreneurial

POUR QUI?

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

PRÉREQUIS

Parler, lire et écrire le français

Effectuer les quatre opérations de base en mathématiques: addition soustraction, multiplication, division

Utiliser couramment les outils bureautiques

NOMBRE DE PARTICIPANTS

1 maximum

DURÉE DE LA PRESTATION

14 Rendez-vous individuels sur 3 mois
+ Accès Bureau virtuel pendant 6 mois

FORMATEURS

Consultants-Formateurs BGE (Plus de 5 ans d'expérience)



BGE ECOLE DE L'ENTREPRENEURIAT
234 BOULEVARD DU MERCANTOUR
06200 NICE



NICE
11, PLACE ÎLE DE BEAUTÉ - 06300 NICE



CAGNES SUR MER
63 ROUTE DE NICE - 06800 CAGNES SUR MER



CANNES
5 RUE MONTAIGNE - 06400 CANNES

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Lors de votre premier contact, notre accueil traitera vos besoins d'adaptation.

Vous pouvez nous contacter au 04 93 89 45 65 ou à l'adresse suivante :

contact@bge-cotedazur.fr



Module

1

APPROCHE MARKETING ET COMMERCIALE

RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

- Déterminer les composantes d'un secteur d'activité : concurrents, fournisseurs, partenaires, prescripteurs
 - Décrire les caractéristiques d'une clientèle
 - Identifier la réglementation liée à un projet entrepreneurial
 - Sélectionner les informations en fonction du projet et de l'activité
 - Définir les critères de choix d'une zone d'implantation
- Identifier les différents moyens commerciaux

DÉFINIR UNE STRATÉGIE MARKETING

- Catégoriser une clientèle sous forme de persona à partir de la segmentation client
- Identifier les canaux et actions de communication et de distribution à mobiliser en lien avec la stratégie marketing visée

CONCEVOIR UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET UN PLAN DE PROSPECTION

- Spécifier les éléments structurants d'une stratégie commerciale : marché, objectif, cible, projet, partenaires (dont les prescripteurs)
- Associer des canaux de distribution à un ciblage de clientèle
- Sélectionner les actions commerciales adaptées à la clientèle ciblée et aux canaux de distribution envisagés
- Identifier des outils et processus de suivi des objectifs fixés pour identifier des points forts et des axes d'amélioration de la stratégie adoptée
- Distinguer les différents types de prospects
- Choisir les moyens de prospection adaptés à la stratégie commerciale : approche directe, téléphone, e-mailing, réseaux sociaux... et approche indirecte (salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit...)
- Distinguer les outils d'organisation de la prospection : fichier, clients, fichiers prospection, plan de prospection

S'INITIER À UN ENTRETIEN DE VENTE

- Distinguer les étapes d'un entretien de vente
- Identifier des techniques liées à la conduite d'entretien : questionnement, traitement des objections, relance
- Identifier les principales caractéristiques des bénéficiaires d'une offre pour répondre aux attentes des clients
- Identifier les différentes catégories de motivations, de freins et de comportement d'achat
- Catégoriser les clients à partir de leurs attentes et de leurs motivations

Module

2

CONCEVOIR SON PLAN DE COMMUNICATION

Choisir des outils de communication

- Identifier les besoins et attentes d'un client cible
- Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux
- Associer des outils de communication à un objectif de communication et à une cible

Elaborer un plan de communication

- Définir les éléments structurants d'une politique de communication : objectif, cible, positionnement, message, canaux
 - Distinguer les différents moyens de communication adaptés aux besoins et aux cibles
- Identifier les composantes d'une identité visuelle

Module

3

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL, SOCIAL

CHOISIR LE STATUT DE L'ENTREPRISE

- Distinguer les différentes catégories de forme juridique et leurs incidences
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise
- Identifier les rôles des structures et institutions concernées : impôts, URSSAF, CFE

MICRO – ESTIMER IMPÔT ET COTISATIONS SOCIALES

- Identifier les règles applicables pour déterminer le résultat fiscal en micro-entreprise selon la nature de l'activité (Vente, prestations de services, activité libérale)
- Identifier les règles applicables pour déterminer le montant des cotisations sociales selon la nature de l'activité
- Déterminer les documents et obligations comptables applicables en micro-entreprise

MICRO – COMPARER LES RÉGIMES MICRO ET RÉEL

- Identifier les règles applicables pour déterminer le résultat fiscal au réel
- Identifier les règles applicables pour déterminer les cotisations sociales au réel
- Définir le fonctionnement de la TVA collectée et déductible

Module **4**

FINANCE /COMPTES PRÉVISIONNELS

ETABLIR UN PRÉVISIONNEL FINANCIER

- Distinguer les différents éléments d'un prévisionnel financier : Compte de résultat, Plan de financement, Plan de trésorerie
- Identifier les composantes de la rentabilité : marge, résultat, capacité d'autofinancement
- Faire une simulation financière avec le logiciel collaboratif de la BGE : BGePro

ANALYSER LA VIABILITÉ DU PROJET

- Identifier les conditions de l'équilibre financier d'un projet : besoins, ressources, moyen et long terme, trésorerie et investissement
- Identifier les conditions de rentabilité d'un projet : coût, prix de revient, marge et seuil de rentabilité

Module **5**

LE BUSINESS PLAN

SAVOIR STRUCTURER SON PROJET ET PLANIFIER SON PROJET

- Analyser l'avancée de son projet
- Construire un plan d'actions pour concrétiser sa création

Globalement
100% de satisfaits
Plus de 98 % des
participants très
satisfaits



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

Tarif : 1190€

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

☎ 04 93 89 45 65 ✉ contact@bge-cotedazur.fr