

Se former pour sa création



OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- 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
- 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



Développer des actions entrepreneuriales et maîtriser la méthodologie du business plan

- **Compétence 1** : 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 / Identifier une première approche des techniques de ventes
- **Compétence 2** : avoir une première approche des techniques de ventes
- **Compétence 3** : 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 4** : 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 5** : 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

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

5 à 8 maximum.

Afin de favoriser l'interactivité, permettre à chacun d'aborder ses problématiques personnelles et bénéficier de réponses adaptées

DURÉE DE LA PRESTATION

5 jours / 35h

FORMATEURS

Fanny Guillard

Formatrice en communication - Chef d'entreprise Ozium Consulting

Patrice BILLI

Conseiller - formateur BGE CÔTE D'AZUR

Rémi BIONDI

Conseiller - formateur BGE CÔTE D'AZUR

DATES

Disponibles [ICI](#) ou sur bge-cotedazur.fr

 **BGE CÔTE D'AZUR NICE OUEST**
HUB DE L'INNOVATION
61-63 AV. SIMONE VEIL, 06200 NICE

ACCESIBILITÉ

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 14 50 05 ou à l'adresse suivante :

annelaure.vidal@bge-cotedazur.fr



PROGRAMME

Module 1

Approche Marketing et commerciale

ACQUISITION DE CONNAISSANCES SUR LA NOTION DE MARCHE

- 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 A 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

- 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

Module 3

Environnement juridique, fiscal, social

- 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

- 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

Module 5

Le Business Plan

- Structuration de son projet
- Planification du projet
- Présentation du projet
- Réalisation du Business plan financier

Prise en charge possible

Conditions d'éligibilité :

- Percevoir l'ASS, le RSA, ou
- Être chômeur de longue durée, ou
- Jeunes inscrits à la mission locale, ou
- Autres conditions possibles

Tarif : 800 €

98%
de satisfaction



Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

📞 04 93 89 45 65 📩 contact@bge-cotedazur.fr