



# PROGRAMME DE FORMATION

## CREATION D'ENTREPRISE



<b>CODE CFP</b>	237165
<b>Nom du Bénéficiaire</b>	
<b>N° Affaire</b>	
<b>Lieu</b>	22 rue Stalingrad 95120 Ermont
<b>Public visé</b>	Tout public
<b>Contexte</b>	C'est partie ! Vous vous lancez. De l'idée à la mise en œuvre, créer une entreprise en se donnant toutes les chances de succès nécessite de prendre son temps et d'agir avec méthode.
<b>Objectif</b>	Acquérir les connaissances et compétences permettant une approche transversale d'une organisation d'entreprise.
<b>Modalité d'organisation</b>	En présentiel et en groupe Pack de 5 ou 10 jours selon profil et projet. En semaine, du lundi au vendredi, temps plein. 35 ou 70 heures.
<b>Période</b>	Selon planification
<b>Moyens Pédagogiques</b>	Nos formateurs sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine. Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli. Sous forme d'ateliers pratiques, les apports d'expérience et les projets exposés permettent de co construire et de développer les méthodes et les outils de façon optimum lié aux projets de chaque participant. Ordinateur portable pour chaque bénéficiaire avec la suite office et Accès au wifi haut débit.
<b>Méthodologie &amp; Evaluations</b>	Nous assurons un suivi collectif et individuel. Des évaluations des acquis sont réalisés pendant et en fin de formation. Quiz & QCM, exercices pratiques lié à l'activité de chaque participant, soutenance du projet devant l'équipe pédagogique. Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en fin de formation. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur pour chaque participant et à l'issue de chaque session.
<b>Objectifs Pédagogiques</b>	Formaliser le business plan Déterminer les modalités d'organisation et de mise en œuvre de son projet Identifier les points clefs de pilotage et les valoriser Présenter de façon argumentée son projet à des partenaires potentiels

## CONTENU DE LA FORMATION

### L'analyse du projet

La définition de l'idée et le projet personnel  
Les caractéristiques et spécificités  
L'environnement  
Les contraintes et les risques

### La démarche commerciale

Les 3 études : faisabilité / marché / concurrence  
Choisir son positionnement  
Faire des scénarii de développement  
Les moyens de prospection pour s'implanter

### Les prévisions financières

Comprendre le langage financier  
Les charges prévisionnelles  
Les investissements :  
Rechercher et trouver les financements et les aides  
Bâtir le business plan

### Les formalités Administratives

Choisir son statut juridique, fiscal et social  
Connaître les formalités de création d'entreprise  
Installer l'entreprise : locaux, véhicule, matériel  
Démarrer l'activité : fournisseurs, stocks

### Les premiers pas de l'entreprise

Les ressources humaines et le recrutement  
Concevoir et mettre en œuvre des actions de communication  
Gérer la trésorerie