



# Créer son Entreprise : du projet à sa concrétisation

## Finalités de la formation

### Code Certif Info : 93561 – Action de formation dispensée aux créateurs d'entreprise

Cette formation permet d'acquérir des compétences entrepreneuriales, liées à l'exercice de chef d'entreprise, pour démarrer, mettre en œuvre, développer votre projet de création d'entreprise.

### OBJECTIFS

En suivant cette formation, vous saurez :

- Structurer votre projet professionnel et mettre vos compétences entrepreneuriales au service de votre projet professionnel
- Choisir une structure juridique adaptée et connaître les obligations juridiques, sociales, fiscales et comptables
- Définir une stratégie commerciale et de communication, en valorisant votre identité professionnelle
- Structurer un « pitch » commercial qui donnera envie à vos futurs clients de vous choisir « vous », et l'expérimenter
- Prospecter et valoriser votre offre
- Concevoir des projets événementiels pour faire connaître votre entreprise

### PRE-REQUIS

- Être dans le cadre d'une création d'entreprise
  - Démontrer d'un projet qui fasse preuve de consistance économique. Entretien téléphonique ou visio
- Vous aurez à remplir une attestation sur l'honneur dans laquelle vous nous indiquerez votre situation de créateur d'entreprise, en exposant en quelques lignes votre projet professionnel et dans quelle mesure cette action de formation s'y inscrit.

**DUREE** : 72 heures sur une période de 4 à 6 mois – 9 jours + 2h de supervision pédagogique en visioconférences

### METHODES PEDAGOGIQUES

Apports conceptuels - Échanges entre les participants – Travail en sous-groupes, en binôme, auto-bilan, jeux de rôles, mise en situation professionnelle

### FORMATRICES

#### Patricia PENOT

-A ce jour, **Chef d'entreprise depuis 1999** en profession libérale, entreprise individuelle, dans le domaine du bien-être et de la sophrologie. Fondatrice du Centre Evolution Formation en 1999, certifié Qualiopi depuis décembre 2019.

-**Ex-Associée de Chef d'Entreprise pendant 15 ans dans trois SARL** : activité de fabrication et découpe de cartons dans le domaine du livres et de la bande-dessinée, activité de vente de matériel d'encadrement photos et tableaux : gestion administrative, comptable, et ressources humaines.

-**Cadre supérieure de santé dans le domaine des soins infirmiers pendant plus de 5 ans**, collaborant à la reprise d'une clinique privée à but lucratif : gestion des personnels, des organisations, de la restauration et de la lingerie.

#### Christelle BRIOT

-**Sophrologue Humaniste Expert** exerçant en profession libérale, en cabinet et en entreprise. Statut d'entrepreneur-salarié d'une coopérative. Formatrice au Centre Evolution Formation.

-**Directrice des Ressources Humaines** pendant 25 ans dans les secteurs de l'industrie Agroalimentaire, Sécurité Aero Portuaire, Haute Couture et Cabinet Comptable.

- **Formation de comptabilité et de gestion** en cabinet auprès de commerçants (buraliste, boulanger, pressing, de structure de 1 à 20 salariés) : comptabilité générale, paie et juridique social.

**LIEU** : Centre Evolution - Montereau Fault Yonne et/ou Téléformation

**TARIF PARTICULIERS** : 1540 euros + 50 euros Frais Inscription

**Participants** : 4 minimum, 12 maximum

**TARIF ENTREPRISE** : 1640 euros pour frais de gestion administrative + 50 euros Frais Inscription

**DATES** : **Session Septembre 2021** : 16 et 17 septembre + 21 et 22 octobre + 19 et 20 novembre + 18 et 19 février 2022 + 31 mars + 2h visio

Centre Evolution Formation – 10 place Saint Maurice – 77130 MONTEREAU – Tel : 01 64 24 04 28 - [www.evolutionsophroformation.com](http://www.evolutionsophroformation.com)

## **PARCOURS PEDAGOGIQUE**



### **Module 1 : Du projet de création d'entreprise à sa concrétisation (5,5 jours)**

- **Structurer son projet professionnel - Accompagnement pédagogique collectif en visioconférence orientée sur la création du projet**
  - Analyse SWOTT : définition de l'offre et du positionnement, forces et faiblesses
  - Analyse concurrentielle : étude de marché pour clarifier et sécuriser son projet
  - Analyse de rentabilité : les besoins financiers de démarrage, la définition du « juste » prix, et les coûts de revient, le prévisionnel de gestion, tableau de bord de trésorerie. Choix des banquiers partenaires
  - Etablir sa fiche « Actions » à mettre en œuvre jusqu'à la création
  
- **Choisir une structure juridique adaptée et obligations juridiques, sociales, fiscales et comptables**
  - Profession libérale, commercial, artisan
  - Nom propre et nom commercial
  - La microentreprise
  - Les structures sociétaires, le portage salarial : comparaison, avantages, limites
  - L'immatriculation de l'entreprise, SIRET et APE
  - Les obligations juridiques, sociales, fiscales et comptables
  - Les obligations propres à l'activité professionnelle choisie
  
- **Prospecter et valoriser son offre**
  - Les outils de communication adaptée à l'entreprise : cartes de visites, flyers, site internet
  - L'utilisation des réseaux sociaux Facebook, LinkedIn
  - Construction d'une présentation simplifiée de l'entreprise
  
  - Ciblage des actions commerciales les plus adaptées à ses clients
  - Méthode d'élaboration d'un dossier prospectif
  - Conception d'un projet événementiel pour faire connaître l'entreprise

## **PARCOURS PEDAGOGIQUE**



### **Module 2 : Des compétences de chef d'entreprises à la valorisation de son identité (2,5 jours)**

- **Mettre ses compétences au service de son projet**
  - Les compétences nécessaires à tout chef d'entreprise
  - Auto-bilan de ses savoir-faire. Pistes d'action et de développement des compétences entrepreneuriales
  
- **Valoriser son identité dans sa stratégie commerciale**
  - L'Ikigai Professionnel ou la manière de faire concorder ses passions, ses forces et ses centres d'intérêts en relation avec les besoins de ses futurs clients
  - L'esprit de réussite, la motivation et l'innovation pour développer une activité pérenne dans le temps
  - La plus-value d'avec ses concurrents
  - Comment monétiser son expertise ?
  
- **Structurer un « pitch » commercial qui donnera envie à vos futurs clients de vous choisir « vous »**
  - Cerner la personnalité, les habitudes et les besoins de vos futurs clients au travers de l'outil « Persona »
  - L'élaboration d'une stratégie commerciale et de communication
  - Structuration du « pitch », des argumentaires commerciaux à une communication convaincante et respectueuse de l'autre
  - Expérimentation
  - Prospection phoning, newsletter et emailing, social selling

### **Module 3 : Validation du projet professionnel comme un support d'aide à la création de son entreprise (1 jour)**

- **Présentation du projet professionnel en groupe**
  - Présentation du projet
  - Analyse professionnelle et orientations personnalisées

**\* Pour évaluer les acquisitions et valider ce parcours pédagogique, vous aurez à :**

- Présentation du projet professionnel incluant : L'Analyse Swott, l'Analyse Concurrentielle, l'Analyse de Rentabilité, la Fiche Action, le Choix de sa structure juridique, une présentation simplifiée de son entreprise, un projet évènementiel pour faire connaître son entreprise

**Document délivré à la fin du parcours pédagogique :** un certificat de compétences en matière de « Créer son entreprise : du projet à sa concrétisation »



Contactez-nous !

### MODALITES D'INSCRIPTION

Pour s'inscrire à la formation, la procédure est la suivante, à réaliser **au minimum 1 mois avant le début de formation** :

- Renseignez-vous sur notre formation, à partir du site web, de nos réunions d'informations ou en nous contactant par téléphone et demandez-nous le dossier de motivation.
- Vous nous renvoyez l'attestation sur l'honneur confirmant votre projet de création de votre entreprise, afin de valider les pré-requis. Vous serez informé de l'acceptation de votre candidature par email.
- Une fiche d'inscription électronique vous sera alors adressée. Une fois que vous nous l'avez retournée, avec un chèque de 50 euros pour les frais d'inscription, par chèque ou par virement bancaire, votre place est réservée. Vous avez un délai de rétraction de 10 jours après la date d'envoi de votre fiche d'inscription.
- Nous établissons un contrat de formation, ou une convention de formation si votre parcours pédagogique est pris en charge par une entreprise, en 2 exemplaires, dont un sera à nous retourner signé avec un chèque d'acompte de 30% du montant de la formation.

Le coût de la formation comprend l'animation des journées de formation, les manuels et fiches techniques de formation, la supervision pédagogique et la correction des différents travaux effectués en inter-session. Les horaires de formation débutent à 9h30 jusqu'à 18h30.

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : nous contacter pour définir les modalités.

### NOS « PLUS »

- Vous définissez votre projet professionnel sous forme d'un « plan de route » immédiatement opérationnel
- Vous confirmez votre singularité entrepreneuriale
- Vous partagez votre expérience avec d'autres entrepreneurs