

## Créer et diriger une entreprise rentable et pérenne

Accessible aux personnes en situation de handicap



### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre les différentes étapes de la démarche entrepreneuriale
- ✓ Connaitre les outils essentiels à toute démarche entrepreneuriale
- ✓ Identifier ce qui démarque votre projet entrepreneurial des autres
- ✓ Déterminer les acteurs essentiels à votre projet entrepreneurial
- ✓ Être en capacité de créer/ diriger son entreprise



### DURÉE

35h : 5 journées x 7h de formation  
4h de boost individuel en visio



### NOMBRE DE STAGIAIRES

Présentiel : 4 stagiaires min  
Distanciel (visio) : 3 stagiaires min



### LIEU

Présentiel ou visio



### TARIF TTC GLOBAL

2590€/personne

### PUBLIC VISÉ

Porteurs de projet,  
créateurs d'entreprise,  
dirigeants d'entreprise

### DÉLAIS D'ACCÈS

Nos sessions  
sont accessibles  
conformément aux  
dates présentées sur  
notre site interne

### FORMATEUR(S)

Sonia Josse,  
formatrice  
entrepreneuriat –  
Fondatrice Talâme

### MODALITÉS D'ADMISSION

Admission après entretien préalable qui permettra d'évaluer le sérieux de l'entrepreneur.e et la viabilité de son projet entrepreneurial. Seules les personnes avec un projet entrepreneurial ayant un besoin clair et identifié seront admises à intégrer le programme.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ Au démarrage : questionnaire d'évaluation, entretien
- ✓ En cours de formation : quizz, auto-évaluations, exercices pratique et correction groupée ou individuel
- ✓ Fin de formation : bilan, tour de table et attestation de fin de formation

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Alternance de séquences théoriques, questionnement, exercices. Contextualisation des concepts par des exercices se rapportant directement à des cas pratiques.

## Créer et diriger une entreprise rentable et pérenne

### CONTENU PÉDAGOGIQUE – PROGRAMME DÉTAILLÉ

#### MODULE 1 « ÉTUDE DE MARCHÉ »

- ✓ Savoir comprendre la structure du marché visé et son environnement via la matrice PESTEL
- ✓ Savoir analyser la concurrence (parts de marché, points forts/points faibles)
- ✓ Comprendre votre cible : qui elle est, où elle est, ses attentes, ses habitudes, ses enjeux
- ✓ Savoir formaliser des hypothèses de chiffres d'affaires en fonction des résultats de l'étude de marché

#### MODULE 2 « STRATÉGIE COMMERCIALE »

- ✓ Apprendre à définir son business model
- ✓ Définir son avantage concurrentiel, ce qui fait la différence (SWOT)
- ✓ Définir son client idéal (persona)
- ✓ Définir son positionnement et le mix marketing associé (les 4 P)
- ✓ Savoir rédiger son Plan d'Actions Commerciales (PAC)

#### MODULE 3 « COMMUNICATION 360 »

- ✓ Apprendre à définir vos objectifs de communication
- ✓ Savoir identifier vos cibles et élaborer un storytelling avec messages adaptés
- ✓ Savoir définir des supports et canaux de communication pertinents selon votre activité
- ✓ Savoir rédiger clairement une stratégie de communication

#### MODULE 4 « STRATÉGIE DIGITALE »

- ✓ Savoir choisir le/les médias sociaux adaptés à votre activité
- ✓ Définir une ligne éditoriale pertinente et chartée pour les médias sociaux
- ✓ Définir un planning de publication et la fréquence de publication associée
- ✓ Fixer des objectifs quantitatifs (nb d'abonnés), et qualitatifs (interactions positives ou non)

#### MODULE 5 « JURIDIQUE – FINANCIER »

- ✓ Différencier les différents statuts juridiques et choisir le plus adapté à votre activité et ses perspectives
- ✓ Savoir évaluer les besoins financiers de démarrage et/ou d'investissements
- ✓ Connaître les différentes possibilités de financement de votre projet entrepreneurial
- ✓ Connaître les principaux indicateurs et outils financiers de pilotage d'activité

#### MODULE 6 « SOFT SKILLS »

- ✓ Auto-évaluer son état de bien-être
- ✓ Prendre soin de soi : alléger sa charge mentale en contournant l'effet Zeigarnik
- ✓ Aligner sa posture à son profil émotionnel
- ✓ Exercer sa fluidité émotionnelle en 5 étapes
- ✓ Décrypter une situation stressante : méthode « SPARC Résilience »

