

Créer son entreprise et la diriger avec méthode

Accessible aux personnes en situation de handicap



OBJECTIFS DE FORMATION ET 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



LIEU

Présentiel ou visio



NOMBRE DE STAGIAIRES

Présentiel : 6 stagiaires minimum

Premium : Individuel



TARIF TTC GLOBAL

Présentiel : 2200€ TTC/pers

Premium (distanciel uniquement) :

2900€ TTC/pers

PUBLIC VISÉ

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

DÉLAIS D'ACCÈS

Nos formations sont sur mesure
et les dates et horaires adaptés
aux besoins

PRÉREQUIS NÉCESSAIRES POUR SUIVRE L'ACTION DE FORMATION

Aucun prérequis

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.

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

CONTENU PÉDAGOGIQUE – PROGRAMME DE LA FORMATION COMPLET

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, ou 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 « 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 4 « 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 5 « 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 6 « 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
- ✓ Connaitre les différentes possibilités de financement de votre projet entrepreneurial
- ✓ Connaitre les principaux indicateurs et outils financiers de pilotage d'activité

MODULE 7 « 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 »

