

## 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
- ✓ Connaître 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

## Créer son entreprise et la diriger avec méthode

Accessible aux personnes en situation de handicap

### 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, 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 « 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
- ✓ Connaître les différentes possibilités de financement de votre projet entrepreneurial
- ✓ Connaître 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 »

