

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

**** Créer une entreprise de proximité - avec spécificité Bio, ou Ecoresponsable - Etape 2 - Le déploiement**

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
<p>Toute personne envisageant de créer ou reprendre entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet et souhaitant être accompagné pour le déploiement</p>	<p>Avoir participé à la première partie Evaluation, Savoir parler, lire, écrire le Français. Savoir calculer un pourcentage, faire une règle de trois...), Connaître les bases du plan comptable, Avoir un ordinateur portable, Avoir une connexion internet HD + un casque</p>	<p>STANDARD</p>	<p>45h00</p>

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- L'OBJECTIF DE CETTE FORMATION EST DE VOUS APPRENDRE A CONSTRUIRE ET CONCRETISER VOTRE PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE ET DE PERENNISER L'ACTIVITE DE CELLE-CI. A L'ISSUE DE L'ACTION DE FORMATION LE PORTEUR DE PROJET SERA EN MESURE DE
 - o Consolider les atouts et spécificités de son projet de création ou de reprise d'entreprise
 - o Choisir les statuts juridiques en phase avec le projet
 - o Définir les grandes étapes de son projet
 - o Elaborer une offre pour ses futurs clients et réaliser une étude de marché chiffrée

- o Rassembler les moyens techniques et financiers nécessaires afin de réaliser un prévisionnel à 3 ans
- o Réaliser un plan de communication pour l'ouverture et la première année
- o Concevoir la commercialité optimale de son futur point de vente adaptée à son positionnement
- o Recruter sa première équipe (ou reprendre) et lui fournir une formation d'intégration
- o Réaliser un rétro planning précis des tâches à accomplir jusqu'à l'ouverture
- o Concevoir des outils de pilotage
- o Imaginer un plan de secours en cas de difficulté au démarrage
- LES + DE CETTE FORMATION
 - o Vous n'êtes jamais seul derrière votre écran.
 - o Les formateurs consultants sont eux-mêmes chefs d'entreprise et experts dans leur domaine
 - o Du bon sens, des choses simples et applicables tout de suite

APTITUDES

COMPETENCES

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- MOYENS PEDAGOGIQUES
 - o Que ce soit à distance ou en présentiel l'accompagnement est toujours avec un formateur consultant et des experts.
 - o Format mixée favorisant la transposition et l'ancrage mémoriel en mixant des parties asynchrones et synchrones.

- o Parties synchrones en visio avec le formateur et les autres apprenants par petits groupes de 5, en classes virtuelles ou présentiellees et ateliers en sous-groupes
- o Des parties asynchrones rythmes la formation avec vidéos explicatives ou petites séquences e-learning, des documents à étudier, des QCM, QUIZ, des devoirs...
- o Accès à une plateforme de formation en ligne(LCMS) avec forum, mail de groupes, un chat...
- Etape 1 du PROGRAMME - Etude du projet
 - o Résumé de l'étape 1
 - o Recueil des informations des devoirs
 - o Inventaire des types de projets et des attentes pour créer des ateliers et RV spécifiques avec les consultants
- Etape 2 - Faisabilité économique et financière
 - o Le cadre juridique, fiscal et social
 - o L'immobilier
 - o Réaliser l'étude de marche
 - o Construire Business plan et financier
 - o Focus sur la reprise d'entreprise
- Etape 3 - La gestion économique et commerciale de mon projet
 - o Construire son plan de Communication
 - o Piloter les opérations commerciales et la production de biens et/ou de services
 - o Accueil Conseil Fidélisation
- Etape 4 - Mettre en œuvre une stratégie managériale - 1,5 Jour
 - o Constitution de la force de vente
 - o Animer
 - o Anticiper et gérer les conflits
- Etape 5 -Déployer son activité
 - o Savoir présenter son projet aux différents interlocuteurs
 - o Construire et activer les réseaux et gestion de cette communauté (Community management)

- o Lancer son activité en pratique le TOP Départ à J-100
 - o Anticiper Se projeter Se développer
- Etape 6 - Atelier de Clôture du parcours - Evaluer le niveau de transfert et d'application des acquis en situation de travail avec contrôles des connaissances -
 - o Presenter le Business Model et plan chiffré
 - o Identification des besoins complémentaires (autres formations, coaching individualisé)
- Déroulement de la formation
 - o Un premier RV pour le lancement de la formation : 60 mn en visio avec formateur et les autres apprenants
 - o Puis 5 à 6 classes virtuelles en distanciel sur période de 12-15 jours ou bien en deux 2 fois 2 jours en présentiel
 - o SOCIAL LEARNING - Durant cette période vous allez échanger avec de futurs entrepreneurs, comme vous, qui ont des idées ou des contacts et des expertises dont vous pouvez profiter à travers notre plate forme en ligne mise à votre disposition pendant 3 mois
- Possibilité parcours en INTRA
 - o Pour le couple et ou tous les associés dans une même session
 - o Avec date personnalisée avec un prix forfaitaire et prise en charge CPF
 - o Possibilité cours du soir ou samedi matin
 - o Sur devis

METHODES MOBILISEES

MOYENS TECHNIQUES

MOYENS D'ENCADREMENT

MODALITES D'EVALUATION

MODALITÉS D'ACCÈS

PMR

DURÉE D'ACCÈS

A partir de 3 personnes en INTER et plusieurs semaines après inscription.