

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

PP02- Créer ou reprendre un commerce de proximité

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
<p>Porteurs de projet souhaitant lancer un projet de création, de reprise ou de cession</p>	<p>Savoir calculer, compter, maîtrise la règle de trois, Etre à l'aise avec les outils bureautiques et informatiques de base, S'équiper en micro casque de qualité, Connexion internet HD indispensable</p>	<p>Nécessite d'avoir connaissances générales sur l'entrepreneuriat ou bien une première expérience dans commerce ou entreprise similaire au projet</p>	<p>10h00</p>

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- EN VOUS FOURNISSANT UNE INTRODUCTION AUX CONCEPTS DE BASE NECESSAIRES POUR REALISER UN PROJET CREATION OU DE REPRISE CETTE FORMATION VOUS PERMET DE :
 - o Lister les atouts et spécificités de son projet
 - o Identifier les différents statuts juridiques en phase avec le projet
 - o Mesurer les incidences fiscales et sociales.
 - o Lister les éléments à recueillir pour une étude de marché
 - o Découvrir les outils et grands principes d'une communication réussie
 - o Réfléchir à la future commercialité
 - o Déterminer les moyens techniques et financiers nécessaires
 - o Définir les grandes étapes de son projet et réaliser un rétro planning des tâches à accomplir jusqu'à l'ouverture
 - o Prendre conscience que le projet entrepreneurial ne peut aboutir pour l'instant et envisager formation et stages complémentaires et un plan B
- LES + DE CETTE FORMATION



- o Des RV personnalisés pour vous accompagner dans la réflexion
- o Comment concilier le développer des commerces de proximité créateur de lien social et d'emploi local – dans un environnement concurrentiel et/ou sanitaire contraignant

APTITUDES

Avoir confiance en ses passions, Ne jamais perdre de vue les objectifs
S'auto-fixer une limite pour réussir son projet, Se concentrer sur la gestion de l'entreprise, l'harmonisation du travail de son équipe et la satisfaction de sa clientèle doivent être les seuls soucis du créateur d'entreprise s'il souhaite que son entreprise aille loin., Distinguer l'intérêt personnel de l'intérêt de l'entreprise, S'entourer de personnes compétentes, Fidéliser ses employés, Écouter, Suivre l'environnement du marché

COMPETENCES

Besoin de formation ou d'accompagnement pour réaliser un BUSINESSPLAN FINANCIER, Pour une cession ou une reprise ?, Pour réaliser une étude de marché ?, Pour une recherche de fonds ?, Pour une stratégie d'implantation (recherche de locaux, aspects juridiques de l'immobilier..., Pour une stratégie de communication et commerciale ?, Pour le recrutement et l'animation d'une équipe, Besoin de formation ou d'accompagnement pour réaliser des tableaux de bord et les suivre ?

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Moyens pédagogiques
 - 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 présentielles 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 (LMS) avec forum, mail de groupes, un chat...
- PROGRAMME
 - o Le projet : Concrétiser l'idée Avec qui ? Seul ou à plusieurs ? Salariés ?

- o Création ou reprise ? Différences
- o Le porteur de projet : qui est-il ? Quelle expérience ? quels tests d'aptitude ? (bilan de compétence ? VAE ?)
- o Les différentes formes juridiques (SARL, EURL, SAS, SASU et l'EI avec un focus sur la micro-entreprise et l'ESS (Coop SCOP SCIC SAS ESUS)
- o Les différents régimes sociaux et fiscaux
- o Quel positionnement ?
- o Définir les objectifs de son étude de marché
- o Quel Marketing et Vente
- o Quel mode de gestion et de management
- o Quelles ressources
- o Quel potentiel et prévisionnel financier en création ou en reprise
- o Le financement et les aides à la reprise d'entreprise
- o Préparer l'élaboration de la stratégie générale pour une présentation au groupe en fin de parcours
- o Atelier de Clôture 0,5 J
 - 1-Modèle économique choisi et première projections chiffrées.
 - 2-Contrôle acquisition des connaissances.
 - 3-Préparation à l'étape 2
- Déroulement
 - o Puis 1,5 jours présentiel en mode séminaire si les conditions sanitaires le permettent ou bien classes virtuelles de 2,5 à 3 heures chacune tous les 2 ou 3 jours d'intervalles
 - o 1 heure entretien individuel en fin de parcours après l'atelier de clôture
 - o Une évaluation a posteriori pour évaluer la pratique du participant 3 mois plus tard
- Possibilité INTRA
 - o Possibilité de prise en charge par le CPF. Nécessite 2 inscrits CPF individuel pour un même projet la même entreprise.
 - o Possibilité de former 1 personne par CPF inscrit (conjoint ou associé) avec personnalisation de la formation et de la date (
 - o Cours du soir et du samedi matin possible en INTRA

- Evaluation des acquis
 - o Contrôle des acquis par logs sur les Quiz et exercices via la plateforme en ligne d'apprentissage (LMS)
 - o Liste d'émargement et attestation de présence.
 - o Evaluation du niveau de transfert et d'application des acquis en situation de travail avec contrôles des connaissances par des QCM et questionnaires et synthèse générale
 - o Préparation à l'épreuve finale en présentiel
 - o Passage d'une épreuve d'évaluation (étude de cas).

METHODES MOBILISEES

Formation action avec formateur de profil coach

Alternance de d'échanges, d'enseignement et de travaux pratiques

Accès à une plateforme de formation en ligne (LMS) très ergonomique permettant aux apprenants appartenir à une communauté virtuelle et utiliser les outils d'apprentissage en ligne. Notre LMS héberge d'une part le contenu élaboré selon une stratégie de formation spécifique, et d'autre part les outils d'évaluation et des formateurs et/ou tuteurs qui animent cette formation.

MOYENS TECHNIQUES

En salle utilisation de vidéo projecteur.

Pour le LMS avoir un ordinateur équipée de la dernière version de Chrome

Pour internet préférer une connexion filaire RJ 45, un débit HD et avoir un micro casque

MOYENS D'ENCADREMENT

Formation mixte de type Blended

Des parties asynchrones avant et par les parties synchrones avec une grande place aux classes virtuelles ou aux ateliers en présentiel.

Formation encadrée par des formateurs (trices) et consultants ayant une longue expérience et dans la gestion ou et l'accompagnement de TPE

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle des acquis par logs sur les Quiz et exercices via la plateforme en ligne d'apprentissage (LMS). Exercice à présenter au groupe en fin de parcours. Liste d'émargement et attestation de présence.

MODALITÉS D'ACCÈS

Tous nos formateurs, sont sensibilisés aux situations de handicaps. Nous veillons au respect des conditions d'accueil des Publics concernés et étudions au cas par cas toutes les situations de handicap afin d'envisager une intégration dans la formation même à distance.

DURÉE D'ACCÈS

A partir de 2 personnes en INTER plusieurs semaines après inscriptions.
Sous 8 à 15 jours en INTRA après inscription CPF

TAUX DE REUSSITE

DEBOUCHES

