

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

PP04-Créer ou reprendre un magasin de proximité - 8 jrs pour évaluer et déployer son projet

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
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 du projet	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, Obligatoire - Avoir une connexion internet HD + un micro casque de qualité + un ordinateur récent avec Chrome	PREMIUM	56h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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 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 présentielle 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 exercices à faire seul ou en binôme avec autres membres du groupe
 - o Accès à une plateforme de formation en ligne(LMS) avec forum, mail de groupes, un chat, des documents et autres supports pendant 3 mois après la formation
- MODULE 1 du Parcours

- o Le projet : Concrétiser l'idée Avec qui ? Seul ou à plusieurs ? Salariés ?
Creation ou reprise ? Différences
- o Le porteur de projet : qui est-il ? Quelle expérience ? quels tests d'aptitude ?
(bilan de compétence ? VAE ?)
- o Les questions clés qui vont constituer les grandes étapes
- o Quelle statuts ?
Quel positionnement ?
Quelle étude de marché ?
Quel Marketing et Vente ?
Quel mode de gestion et de management ?
Quelles ressources ?
Quel potentiel et prévisionnel financier en creation ou en reprise
- o Le retroplanning
- MODULE 2 du Parcours - Faisabilité économique et financière
 - o Incidence du 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
- MODULE 3 du Parcours - La gestion économique et commerciale de mon projet
 - o Construire le plan de Communication pour faire venir les clients
 - o Piloter les opérations commerciales et la production de biens et/ou de services
 - o Accueillir Conseiller Fidéliser
- MODULE 4 du Parcours - Mettre en œuvre une stratégie managériale
 - o Constitution de la force de vente
 - o Animer
 - o Anticiper et gérer les conflits
- MODULE 5 du parcours - Déployer son activité et prévoir son développement
 - 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
- MODULE 6 du parcours - Atelier de Clôture du parcours
 - o Présenter le Business Model et plan chiffré à l'équipe
 - o Evaluer le niveau de transfert et d'application des acquis en situation de travail avec contrôles des connaissances
 - o Identification des besoins complémentaires (autres formations, coaching individualisé)
- DEROULEMENT du parcours de 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 Modules en présentiel ou classes virtuelles en distanciel selon les sujets avec période de 12-15 jours entre chaque MODULE
 - o Entre chaque MODULE des exercices, des travaux de recherches à effectuer
 - o SOCIAL LEARNING - Durant cette période un esprit "PROMO" est incité afin d'échanger avec d'autres futurs entrepreneurs qui ont des idées, des contacts et des expertises dont chacun peut profiter
 - o Notre plate forme en ligne mise à 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

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. Dans le cas où cela s'avérerait impossible, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

DURÉE D'ACCÈS

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

TAUX DE REUSSITE

DEBOUCHES

