

## PROGRAMME DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

### Créer et développer votre entreprise

**Durée** : 5 jours (35 heures ) /module

**Lieu de la formation** : Labruyère Dorsa

**Public visé** :salarié, en recherche d'emploi, en reconversion

**Prérequis** : Avoir un projet sérieux de créer une entreprise dans le domaine de l'accompagnement individuel. Une analyse du projet sera réalisée en amont de l'inscription pour en vérifier la faisabilité.

**Nom de la formatrice** : Anne-Cécile Mirail

#### **Objectifs de la formation :**

L'objectif de cette formation est d'accompagner le créateur d'entreprise dans son projet de création. A l'issue de cette formation le stagiaire aura vérifié la rentabilité et la viabilité économique de son projet. Il sera capable d'étudier son marché, d'ajuster son offre de services et de mettre en place les actions de communications efficaces pour assurer le développement de sa clientèle et pérenniser son entreprise.

**Modalités pédagogiques** : cours théoriques, démonstrations et mises en pratique supervisées

**Modalités de suivi et d'évaluation** : Le contrôle des connaissances acquises est réalisé en fin de sessions par l'évaluation d'une pratique supervisée et un examen écrit.

**Tarif** : 1800€ /module

**Contact** : Anne-Cécile Mirail, 07-68-43-20-63

**PROGRAMME COMPLET DE LA FORMATION**  
**« CREER ET DEVELOPPER VOTRE ENTREPRISE »**

❖ **MODULE 1 : Elaborer un projet professionnel d'entreprise viable et pérenne.**

Objectif : À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de créer un projet professionnel viable, de choisir la meilleure forme juridique pour son entreprise et le statut fiscal approprié, d'élaborer un business plan et de s'assurer de la rentabilité du projet.

- Le choix du statut juridique
  - La micro-entreprise (entreprise individuelle « au forfait »)
  - Entreprise individuelle « au réel » ou « à déclaration contrôlée »
  - Le portage salarial
  - Les sociétés, EIRL, SASU, EURL
  
- Le choix du statut juridique
  - La micro-entreprise (entreprise individuelle « au forfait »)
  - Entreprise individuelle « au réel » ou « à déclaration contrôlée »
  - Le portage salarial
  - Les sociétés, EIRL, SASU, EURL
  
- Définir ses tarifs et faire un Business plan
  - Déterminer son objectif de chiffre d'affaires
  - Enquête auprès de professionnels
  - Calculer ses frais professionnels
  - Faire un business plan

❖ **MODULE 2 Créer une offre de service ciblée pour atteindre vos futurs clients.**

Objectif : À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable d'analyser la concurrence, de créer une offre de service adaptée et cibler sa clientèle, pour se positionner clairement sur son marché.

- Etudier son marché
  - Analyser la concurrence
  - Savoir déterminer ses tarifs
  - Qu'est-ce qu'une étude de marché
  - Etude de la concurrence
  
- Trouver son positionnement
  - Identifier ses points forts
  - Définir sa clientèle cible
  - Ajuster son offre de services
  - Fixer ses tarifs

- Les bases de la communication
  - Les différents moyens de communication
  - Les clés d'une communication impactante
  - Construire un « pitch elevator »