

<i>Intitulé</i>
Structurer et développer son projet entrepreneurial
<i>Codification</i>
SDPE
<i>Catégorie</i>
Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise
<i>Nombre d'étudiants formés / Taux de satisfaction</i>
2 - 99%
Objectif Principal
Acquérir les compétences entrepreneuriales nécessaires à la création ou reprise d'une entreprise
Objectifs détaillés
<ul style="list-style-type: none"> - Créer une feuille de route de réalisation de son projet entrepreneurial. - Connaître son marché, déterminer son client idéal en réalisant une analyse de ses compétences, de l'offre à proposer pour répondre aux problématiques de ses prospects. - Construire un réseau professionnel, rejoindre une communauté d'entrepreneurs, promouvoir l'entraide et l'échange de bonnes pratiques, déléguer certaines activités et s'entourer de références. - Définir une stratégie marketing et un plan de communication en trouvant sa voix, sa présence sur internet et sur site, mettre en valeur son offre. - Prospecter et convaincre par l'élaboration de son pitch de présentation et de vente, relancer ses prospects et faire un suivi commercial. - Comprendre les fondamentaux de la finance d'entreprise, définir un budget prévisionnel.

AkaForCo SAS

4 Route d'Arthonnay - 10210 Villiers-le-Bois

SIRET 909 723 926 00012 - APE 8559A - TVA Intracommunautaire FR63909723926

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44100108710 auprès du préfet de région Grand Est

- Choisir le statut juridique adapté à son entreprise afin de procéder à l'immatriculation, de son entreprise et d'exercer en toute légalité sur le territoire français.
- Élaborer son Business Model Canvas et son Business Plan
- Créer son entreprise
- Piloter son entreprise au quotidien.

Public concerné

Toute personne ayant un projet entrepreneurial et souhaitant acquérir les compétences nécessaires pour structurer et développer son projet dans le but de créer son entreprise.

Prérequis

- Être porteur d'un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Être équipé d'un ordinateur comprenant caméra et micro

Durée de la formation

24 heures

Délais et modalités d'accès

- Accessible toute l'année
- Entretien téléphonique avec la directrice de l'organisme de formation pour valider la cohérence humain / projet / organisme avant l'inscription

Lieu de la formation

Exclusivement à distance
E-learning / visioconférence via Teams pour les sessions de coaching

Contenu

- 1 - Analyse de son projet d'entreprise en tenant compte de ses forces, faiblesses, motivations et moyens**
- QQQCCP de l'entrepreneur
 - Analyse SWOT (livrable)

AkaForCo SAS

4 Route d'Arthonnay - 10210 Villiers-le-Bois

SIRET 909 723 926 00012 - APE 8559A - TVA Intracommunautaire FR63909723926

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44100108710 auprès du préfet de région Grand Est

- Objectifs SMART

- Ikigai

2 - Étude de marché (livrable)

- Secteur d'activité

- Secteur géographique

- Client idéal

- Concurrence

- Différenciation et positionnement

3 - Offre et USP

- Description de l'offre

- Utilisation et bénéfice

- Élaboration du pitch (livrable)

4 - Création du Business Model Canvas (livrable)

- Partenaires clés

- Activités clés

- Ressources clés

- Proposition de valeur

- Relations clients

- Distribution

- Segments de marché

- Structure de coûts

- Sources de revenus et modèles de pricing

5 - Création de l'entreprise

- Nom

- Choix de la structure légale

- Organismes sociaux

- Assurance

- Compte bancaire

- Acteurs

- Mission, valeurs et vision

6 - Finances

AkaForCo SAS

4 Route d'Arthonnay - 10210 Villiers-le-Bois

SIRET 909 723 926 00012 - APE 8559A - TVA Intracommunautaire FR63909723926

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44100108710 auprès du préfet de région Grand Est

- Fonds de départ
- Seuil de rentabilité et point mort
- Budget prévisionnel (livrable)

7 - Marketing, communication et réseaux professionnels

- Identité visuelle
- Marketing mix (4P) (livrable)
- Plan de communication
- Réseaux professionnels (LinkedIn, associations d'entrepreneurs, évènements live ou en ligne)
- Réseaux sociaux

8 - Prospection

- Création d'un outil de prospection
- Identification de prospects / secteurs d'activité
- Ajustement de l'offre selon les retours des prospects

9 - Pilotage

- Définition d'objectifs SMART
- Gestion administrative et comptable (intervenants extérieurs selon statut légal de l'entreprise)

10 - Production du business plan (livrable)

Points forts

- Programme personnalisé selon le projet
- Production de livrables utiles et actionnables
- 3 sessions de coaching individuel

Résultats attendus

À l'issue de la formation, les bénéficiaires ont toutes les bases solides, ainsi que les compétences entrepreneuriales indispensables pour créer leur entreprise. La préparation tout au long de la formation leur donne vision et clarté afin de prendre les meilleures décisions possibles pour leur progression entrepreneuriale.

AkaForCo SAS

4 Route d'Arthonnay - 10210 Villiers-le-Bois

SIRET 909 723 926 00012 - APE 8559A - TVA Intracommunautaire FR63909723926

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44100108710 auprès du préfet de région Grand Est

La complétion des modules de la formation permet par exemple de :

- Définir une feuille de route basée sur des objectifs SMART
- Créer une offre spécifique pour ses prospects préalablement identifiés
- Élaborer un Business Model Canvas
- Définir un plan marketing
- Connaître son seuil de rentabilité
- Rédiger un business plan complet et convaincant
- Créer son entreprise après avoir identifié le meilleur statut juridique

Moyens et méthodes pédagogiques

- Vidéos sur plateforme d'apprentissage
- Supports de formation pdf à télécharger
- Sessions de coaching individuel en visioconférence
- Méthodes pédagogiques affirmative (montrer pour démontrer quelque chose, faire faire pour tester quelque chose et faire dire pour reformuler ce qui a été démontré) et interrogative (questionnement du formateur pour amener l'étudiant à construire ses propres connaissances).

Profil du formateur

Anne Herbelet, ancienne dirigeante de PME (2002 - 2015), connaissances de l'entrepreneuriat en solo ou en équipe, experte en gestion de projet, des priorités, du temps et du stress. Passionnée par le monde du business.

Modalités d'évaluation

- Production de livrables
- Session de coaching
- Logs de connexion / réservation et présence aux sessions de coaching / feuilles de présence

Moyens techniques

- Plateforme d'apprentissage
- Outil de visioconférence

AkaForCo SAS

4 Route d'Arthonnay - 10210 Villiers-le-Bois

SIRET 909 723 926 00012 - APE 8559A - TVA Intracommunautaire FR63909723926

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44100108710 auprès du préfet de région Grand Est

- Ressources extérieures (sites web etc.)
Tarif
990 €
Accessibilité aux personnes en situation de handicap
Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour une analyse de vos besoins.
Date de dernière mise à jour
08/12/2023