



Généraliste 128 heures

16 Jours 128 Heures

L'objectif du stage est de préparer à la création d'entreprise, la consolidation du projet à sa pérennité et de faciliter les démarches et formalités par une approche concrète de l'entreprise. A l'issue de la formation, l'apprenant saura mettre en œuvre et formaliser son projet en connaissant l'environnement

Savoir monter un business plan
Organiser/planifier Connaître l'environnement économique
Connaître les droits et obligations
Comprendre la comptabilité
Communiquer / Négocier

JOUR 1	Cohésion - Environnement		COHESION
<u>Objectifs >></u>	Projection heuristique : * Représentation de son entreprise * Représentation de son futur environnement * Intégrer ses besoins, ses motivations et ses valeurs personnelles et	<u>Contenu >></u>	Cohérence Personne/Projet * Savoir identifier ses besoins et ceux du public visé selon la pyramide de Maslow * Etre capable d'identifier ses objectifs personnels * Exercice : croiser ses objectifs avec son projet
JOUR 2	Vision et valeurs du Chef d'entreprise		VISION_VAL
<u>Objectifs >></u>	La carte de mon monde ou : comment confronter ma vision dans un environnement à l'instant ""T"" * identification de mes valeurs et critères fondamentaux * comprendre et intégrer les éléments clés stratégiques à l'instant 'T'	<u>Contenu >></u>	Appréhender un nouveau cadre de référence, une nouvelle sémantique, de nouveaux contours pour un changement de vie. * savoir communiquer, s'exprimer sur son projet et ses intentions * comprendre le mécanisme du management et des responsabilités du chef
JOUR 3	Gestion et comptabilité - 1		GESTION 1
<u>Objectifs >></u>	Comprendre la gestion et un Plan Comptable : * la partie double = charges et produits * documents de synthèse = compte de résultat * documents d'analyse = bilan	<u>Contenu >></u>	Approche simplifiée de la gestion : * comprendre les différents vocabulaires comptables * le Plan Comptable * approche des mécanismes du bilan, du compte de résultat
JOUR 4	Etude de marché et définition d'une stratégie		MARKET 1
<u>Objectifs >></u>	Stratégie : * définition du modèle économique * analyse de l'environnement * formaliser le cahier des charges d'une étude de marché	<u>Contenu >></u>	Savoir appréhender l'environnement de la future structure : * Elaborer un diagnostic de positionnement interne et externe (Environnement, Menaces, Opportunités, Forces et Faiblesses) * structure un questionnaire qualitatif et quantitatif
JOUR 5	Gestion et comptabilité - 2		GESTION 2
<u>Objectifs >></u>	Exercices pratiques : * sur le bilan : positionner les écritures dans l'Actif et le Passif * sur le compte de résultat : positionner des écritures dans les débits et crédits * sur le Plan Comptable : savoir identifier les comptes-clés	<u>Contenu >></u>	Etre suffisamment autonome en gestion afin de pouvoir expliquer les comptes d'une entreprise et discuter avec son expert-comptable.

L'objectif du stage est de préparer à la création d'entreprise, la consolidation du projet à sa pérennité et de faciliter les démarches et formalités par une approche concrète de l'entreprise.
A l'issue de la formation, l'apprenant saura mettre en œuvre et formaliser son projet en connaissant l'environnement

Savoir monter un business plan
Organiser/planifier
Connaître l'environnement économique
Connaître les droits et obligations
Comprendre la comptabilité
Communiquer / Négocier

JOUR	6	Expert Comptable 1		EXP_CPTA 1
<u>Objectifs >></u>	Savoir définir un choix fiscal, juridique et social : * Approche sur les principales structures juridiques * Appréhender la notion de responsabilité en fonction du type de structure juridique * Maîtriser les impacts sociaux : travailleur salarié ou travailleur non salarié		<u>Contenu >></u>	Prise de connaissance des différentes structures d'entreprise : * Auto-entrepreneur – micro entreprise * Entreprise individuelle ou entreprise individuelle à responsabilité limitée * Sociétés : EURL, SARL, SASU, SAS
JOUR	7	Marketing Mix		MARKET 2
<u>Objectifs >></u>	Les clés du marketing : * Savoir analyser - agir - utiliser * Savoir organiser ses démarches commerciales * Faire une description claire de son positionnement		<u>Contenu >></u>	Les cinq clés du Marketing : * savoir définir la cible en segmentant son marché : stratégie * définir un couple produits / marché: le positionnement * déterminer son produit ou service, son prix, sa distribution, sa publicité et
JOUR	8	Gestion et comptabilité - 3		GESTION 3
<u>Objectifs >></u>	Etre capable de faire ladifférence entre amortissements et provisions dans le Bilan Approche des Soldes Intermédiaires de gestion		<u>Contenu >></u>	Exercices sur le bilan, le compte de résultat, les soldes intermédiaires, en vue d'être familiarisé(e) avec la sémantique comptable et financière.
JOUR	9	Prévoyance Chef d'Entreprise		RSI_TNS
<u>Objectifs >></u>	* Fournir toutes les informations nécessaires aux futurs chefs d'entreprise dans le domaine de la protection sociale. * Comprendre la différence entre statut de salarié et de NON salarié * Comprendre comment optimiser la protection sociale		<u>Contenu >></u>	Comprendre les impacts sociaux selon le modèle économique et le choix juridique : * rapport cotisations/prestations * travailleur non salarié ou salarié * simulations de calculs
JOUR	10	Expert Comptable 2		EXP_CPTA 2
<u>Objectifs >></u>	Selon la forme juridique : maîtriser les impacts fiscaux et sociaux * Comprendre et savoir calculer la TVA. * Maîtriser les principaux points fiscaux utile au créateur * Découvrir les principales aides éligibles au créateur		<u>Contenu >></u>	Exercice et mise en situation * Simulation du niveau d'imposition * Imposition des dividendes Mode d'acquisition d'un véhicule



Généraliste 128 heures

16 Jours 128 Heures

L'objectif du stage est de préparer à la création d'entreprise, la consolidation du projet à sa pérennité et de faciliter les démarches et formalités par une approche concrète de l'entreprise. A l'issue de la formation, l'apprenant saura mettre en œuvre et formaliser son projet en connaissant l'environnement

Savoir monter un business plan
Organiser/planifier Connaître l'environnement économique
Connaître les droits et obligations
Comprendre la comptabilité
Communiquer / Négocier

JOUR	11	Technique de vente		TECH_VENTE
<u>Objectifs >></u>		Découvrir le cheminement du vendeur compétent à travers les outils transmis, et comprendre les interrogations que se pose un futur dirigeant à l'action de vendre	<u>Contenu >></u>	Savoir utiliser différents systèmes de négociations : * AIDA (Accroche, Intérêt, Désir, Action) * SONCAS (E) (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Commodité, Argent, Sympathie, Economie)
JOUR	12	Business Plan 1 - logiciel compta		BP 1
<u>Objectifs >></u>		Savoir récolter des informations pour cadrer et formater le business-plan, qui est composé de trois parties : * Un descriptif de l'activité * Un prévisionnel	<u>Contenu >></u>	Savoir rédiger et expliquer un modèle économique ainsi que tous les moyens nécessaires pour atteindre le niveau d'activité utile à la pérennisation de la future structure.
JOUR	13	Business Plan 2 - Plan financement		BP 2
<u>Objectifs >></u>		Savoir récolter des informations pour cadrer et formater le business-plan, qui est composé de trois parties : * Un descriptif de l'activité * Un prévisionnel	<u>Contenu >></u>	Concevoir une approche d'un prévisionnel : * synthèse qualitative et quantitative : la vision de son modèle * prévisions sur les 3 premières années * "préparation du dossier bancaire pour un éventuel financement"
JOUR	14	Juridique : initiation		JURID_INI
<u>Objectifs >></u>		Sensibiliser les participants à l'importance de rencontrer des professionnels du DROIT	<u>Contenu >></u>	Les Statuts Les Conditions Générales de Vente (CGV) Les contrats commerciaux Les baux commerciaux
JOUR	15	Organisation de l'activité		GEST_ADM
<u>Objectifs >></u>		Prendre conscience, comprendre que systématiser fait gagner du temps au dirigeant et pérennise l'entreprise Acquis en fin de formation : * Avoir intégré l'intérêt et l'importance de formaliser les flux de l'entreprise	<u>Contenu >></u>	- Formaliser les flux de l'entreprise : quel intérêt ? - Apport théorique et méthodologique - Travail interactif avec le groupe sur des cas pratiques d'entreprise - Bâtir des processus des entreprises de plusieurs des participants à la formation



Généraliste 128 heures

16 Jours

128 Heures

L'objectif du stage est de préparer à la création d'entreprise, la consolidation du projet à sa pérennité et de faciliter les démarches et formalités par une approche concrète de l'entreprise. A l'issue de la formation, l'apprenant saura mettre en œuvre et formaliser son projet en connaissant l'environnement

Savoir monter un business plan
Organiser/planifier Connaître l'environnement économique
Connaître les droits et obligations
Comprendre la comptabilité
Communiquer / Négocier

JOUR 16

Assurances

ASSURANCE

Objectifs >>

développer une information pédagogique pour une meilleure compréhension des mécanismes de l'assurance pour les créateurs d'entreprise.

Contenu >>

Présentation du milieu de l'assurance en France :
* Avantages et inconvénients de chacune des différentes familles de distribution de contrats d'assurances existant en France

JOUR 16

Aspects bancaires

FIN_BANQUE

Objectifs >>

Comprendre les clés de lecture et d'analyse d'une banque : qu'est-ce qui est attendu ? Que peut financer la banque ?

Contenu >>

* Comprendre les deux missions principales d'un chargé d'affaires professionnels de la banque : l'aspect commercial et la gestion du risque.
* Savoir vendre son projet.