

Programme du module généraliste en création - reprise d'entreprise
Entrepreneur de petite entreprise : 128 heures, réparties sur 4 semaines de formation.

L'objectif du stage :

- Concevoir un projet de création ou de développement d'entreprise ou d'une activité nouvelle, puis une stratégie d'entreprise (en anticipant les évolutions, les opportunités et les menaces du marché) liés au service ou au produit en jeu
- Elaborer et déployer les plans d'actions (à court, moyen et long termes) marketing et commerciaux en s'appuyant sur le contenu et les étapes de mise en œuvre du projet de produit ou service, et ce, en favorisant l'innovation
- Maîtriser les enjeux et risques, liés au développement de l'activité de produit ou service, qu'ils soient financiers, sociaux, environnementaux, juridiques et technologiques, en lien avec les différentes directions (financière, juridique, ...) et en fonction de la taille de l'entreprise et/ ou du projet
- Mener des actions de négociation, de représentation et de communication auprès des acteurs décisionnaires et de l'environnement socio-économique
- Manager les hommes (direction, équipes, etc.), développer leur talent et promouvoir l'éthique de l'entreprise

La méthode pédagogique :

La formation sera assurée par une équipe pédagogique composée de professionnels maîtrisant parfaitement le milieu des entreprises.

Cependant, bien au-delà de la formation, nous souhaitons faciliter la démarche de création d'entreprise par une approche concrète de la nouvelle entreprise et mettre en évidence la nécessité de se créer son propre réseau.

- Apports théoriques
- Etudes de cas réels
- Travaux d'application
- Réflexions et recherches individuelles

Les possibilités de financement du stage :

- prise en charge dans le cadre du **plan de formation** de l'entreprise
- mobilisation du **CPF**
- les personnes inscrites au dispositif du contrat de sécurisation professionnelle (**CSP**) se voient remettre un devis pour l'ensemble du parcours, en vue de l'instruction d'un dossier déposé à un **OPCA**.
- Aide Individuelle à la Formation (**AIF**) selon instruction de la Direction Régionale de Pôle Emploi (formation non couverte par l'offre existante)
- Autre(s) : nous consulter.

Modalité d'entrée en formation :

- Toute personne souhaitant suivre cette formation est priée de **s'inscrire en ligne sur le site Internet** : www.grconsulting.fr – page d'accueil, rubrique « s'inscrire à une formation »
- Après enregistrement de l'inscription, nous proposons de réaliser un diagnostic avec la personne, concernant son projet, ses besoins en formation, ses attentes.
- Lors d'un entretien personnel, ce diagnostic nous permettra de proposer une progression pédagogique personnalisée.

Public ciblé par l'action : Tout public ayant un projet de création ou reprise d'entreprise.

Nombre de places : effectif minimum : 6 et maximum : 12

Pré requis :

- Avoir une réelle motivation pour la réalisation d'un projet de création d'entreprise.
- Avoir une expérience professionnelle dans le domaine du projet serait un plus.

La validation du parcours : Attestation et validation par un jury d'experts.

Chaque candidat qui le souhaite, pourra faire valider son parcours, en passant devant un jury d'experts (Chambre consulaires, banquier, acteur économique, 1 représentant au moins de l'organisme). A l'issue de la présentation du plan d'affaire et si le jury le décide, il sera délivré un certificat de compétences.

Dates & lieu de formation : CF le calendrier prévisionnel <http://grconsulting.fr/formations/calendrier/>

Alsace – Pays de Loire – Rhône Alpes – Région Ile de France

Le programme des 128 heures

COHESION, VISION et LEADERSHIP : Définir une stratégie d'entreprise. 2 jours

Le Savoir Etre du chef d'entreprise :

- Représentation de son futur environnement : définir, mettre en œuvre et contrôler la stratégie du projet de création en lien avec sa production, ses services et ses environnements
- Identifier ses objectifs personnels : concevoir la mise en œuvre opérationnelle du projet à partir de la stratégie et des objectifs définis en amont (avant-projet et conception)

Vision et valeurs du chef d'entreprise :

- Confronter sa vision dans un environnement à l'instant « T » : animer une veille combinée sur les plans juridique, technologique et concurrentiel.
- Indentification de ses valeurs et critères fondamentaux : repérer, analyser et traiter les dysfonctionnements en lien avec la stratégie du projet
- Appréhender un nouveau cadre de référence

Concevoir et conduire un projet de création d'entreprise / activités :

- Comprendre et repérer les étapes de changement personnel : construire la structure contractuelle et juridique adaptée au projet, à l'activité et à sa pérennité
- Comment être crédible : arrêter les choix techniques, économiques et budgétaires adaptés au projet (réalisation)
- C'est quoi, être un bon leader ? mettre en œuvre, stimuler, coordonner et contrôler le projet (transfert) et assurer le développement du projet en vu de sa pérennisation (exploitation)
- respecter et faire respecter les réglementations en vigueur.

DEMARCHES COMMERCIALES et organisation de l'activité – 4 jours

Etude de marché & définition d'une stratégie :

- Les modèles économiques
- L'environnement : acteurs et secteurs économiques

Communication :

- Formaliser un sujet commercial à communiquer
- Décliner une image, un positionnement commercial
- définir la communication stratégique du projet et assurer sa présentation auprès des partenaires, financeurs et clients
- animer l'équipe autour du projet

Stratégie marketing:

Introduction à l'étude de marché/positionnement ou couple/marché et identification:

- Des besoins de la clientèle
- Des concurrents
- Des éventuels substituts
- Des fournisseurs

Techniques de vente :

- Maîtriser un plan de vente
- Argumentaire
- Traitement des objections

Animer des réseaux de partenaires internes et externes :

- construire et entretenir des réseaux pertinents pour le projet et sa pérennité
- animer le développement commercial du projet
- contrôler la qualité des fournisseurs, sous-traitants et experts

Manager des ressources et contrôler l'activité :

- gérer les ressources humaines
- contrôler et gérer les flux financiers
- être force de proposition pour positionner un nouveau projet en cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise

GESTION et PILOTAGE d'activité - 3 jours

Comptabilité et gestion financière :

- Les mécanismes de la comptabilité, amortissements et provisions
- Comprendre et exploiter un bilan, un compte de résultat, un plan de financement
- Savoir déterminer son seuil de rentabilité/ point mort
- Etablir un budget de trésorerie
- Créer, choisir des indicateurs (tableaux de bord)

EXPERT COMPTABLE – 2 jours

Fiscalité de l'entreprise:

- Micro entreprise, régime du réel simplifié, régime du réel normal
- Bénéfices industriels et commerciaux (BIC)
- Bénéfices non commerciaux (BNC)
- Impôts sur les bénéfices pour les sociétés (IS)
- Mécanisme sur la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
- Fiscalités des frais généraux

Fiscalité du dirigeant:

- Impôts sur le revenu des personnes physiques (IRPP)
- Rémunération du gérant majoritaire et minoritaire

JURIDIQUE – 1 jour

Le droit des affaires

- Introduction au droit des sociétés et les contrats commerciaux
- Les modes et statuts juridiques d'exploitation (EURL, SARL, SA, SAS, SNC, SCI etc.)
- Les baux commerciaux

SOCIAL : Prévoyance du travailleur salarié et / ou on salarié (TNS) – 1 jour

Régime Social du chef d'entreprise

Statut social des salariés
Recrutement, contrats, rémunération, droit du travail
Statut social des non salariés
Déclarations sociales des professions indépendantes

ASSURANCES – ½ journée

Présentation du Régime de Prévoyance des Créateurs ou TNS
Présentation du régime de Retraite
Présentation par un animateur neutre, qui est délégué départemental du CDIA

- Présentation du milieu de l'assurance en France
- Présentation du régime de couverture maladie des créateurs d'entreprise

BUSINESS PLAN – 2 jours

Constitution du plan d'affaire

A l'issue de ces 2 journées, la stagiaire aura établi un prévisionnel de son projet, et aura une première version de son Plan d'Affaire (Business Plan) pour son activité.

BANQUE & FINANCEMENT : ½ journée

Comment financer son projet ?

- Qu'est ce qui est attendu par une banque ?
- Quels autres dispositifs financiers peut-on mobiliser et sous quelles conditions ?
- Quels apports et quelles garanties faudra-t-il mobiliser ?

EVALUATION / Jury : ½ journée

Chaque candidat qui le souhaite, pourra faire valider son parcours, en passant devant un jury d'experts (Chambre consulaires, banquier, acteur économique, 1 représentant au moins de l'organisme). A l'issue de la présentation du plan d'affaire et si le jury le décide, il sera délivré un certificat de compétences.