

Démarrer une entreprise, l'essentiel pour réussir son projet

Cours Pratique de 3 jours - 21h
Réf : DEE - Prix 2024 : nous consulter

Cette formation vous permettra de planifier et d'organiser les étapes du développement de votre projet de création d'entreprise. Une démarche structurée vous montrera comment anticiper les étapes du développement de votre entreprise et baliser sa progression.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Structurer et planifier sa démarche de création d'entreprise
- Choisir la structure juridique la plus appropriée
- Maîtriser les concepts clés de la gestion et de la finance
- Réaliser une étude de marché et bâtir un plan de développement marketing
- Concevoir un business plan et savoir le présenter

TRAVAUX PRATIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratiques. Etudes de cas. Partage d'expériences.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2018

1) Organiser la création

- Définition et enjeux d'un projet.
- Gérer un projet.
- Comprendre la convergence gestion de projet/création d'entreprise.

Travaux pratiques : Réflexion collective sur la structuration des démarches de création d'entreprise des participants sous l'angle de la méthodologie de gestion de projet.

2) Approfondir les dimensions marketing et ventes

- Réaliser une étude de marché.
- Cerner son marché. Analyser la demande.
- Faire des prévisions de vente.
- Bâtir un plan de développement marketing.
- Valider la structure du chiffre d'affaires (business model).
- Définir le mix de lancement.
- Etablir le plan de vente.

Travaux pratiques : Réflexion sur les aspects marketing opérationnel des projets des participants.

3) Maîtriser les concepts clés de la gestion et de la finance

- Evaluer les besoins et les ressources.
- Etablir le compte de résultat prévisionnel.
- Calculer les flux de trésorerie et la rentabilité du projet.

PARTICIPANTS

Tout public.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Identifier et contacter les financeurs potentiels.

Travaux pratiques : Les participants travaillent sur un tableur en réalisant les tableaux financiers de leur projet.

4) Choisir une structure juridique appropriée

- L'entreprise individuelle.
- La SARL et l'EURL.
- La société anonyme et la SAS.
- La société civile.

Travaux pratiques : Les participants structurent le montage juridique de leur projet : définition des apports, répartition des parts, organes de décision.

5) Développer son aisance relationnelle

- Se comprendre soi-même pour mieux gérer la dynamique de création.
- Savoir s'entourer et animer une équipe de collaborateurs.
- Réussir ses négociations.

Travaux pratiques : Mises en situation : savoir négocier. Analyse sur les comportements mis en oeuvre.

6) Réaliser son business plan

- Préparer les éléments et les chiffres clés.
- Rédiger le business plan.
- Présenter le document.

Travaux pratiques : Les participants construisent leur business plan. Présentation devant le groupe suivie d'échanges.

LES DATES

Nous contacter