



PARCOURS DE FORMATION A LA CREATION D'ENTREPRISE

Pré-requis :

Aucune connaissance préalable requise, venez comme vous êtes ! :-)

Objectif global du parcours :

Cette formation vous permet d'acquérir des compétences pour créer votre entreprise. Vous pouvez consulter le détail des objectifs par module ci-dessous.

THÉMATIQUE 1 : Se connaître et connaître son marché

Module 1 :

Durée : 10h

Objectifs :

- Apprendre à mieux vous connaître pour savoir quel type d'entrepreneur vous pourriez être
- Savoir si vous devez travailler seul(e) ou à plusieurs
- Vous évaluer sur vos compétences liées à la création et à la gestion d'une entreprise

Module 2 :

Durée : 20h

Objectifs :

- Trouver des idées d'entreprise en fonction de vos compétences, vos passions, vos envies mais aussi vos limites
- Trouver des idées d'entreprise en fonction de ce dont le monde a besoin
- Trouver des idées d'entreprise basées sur les tendances de demain

Module 3 :

Durée : 50h

Objectifs :

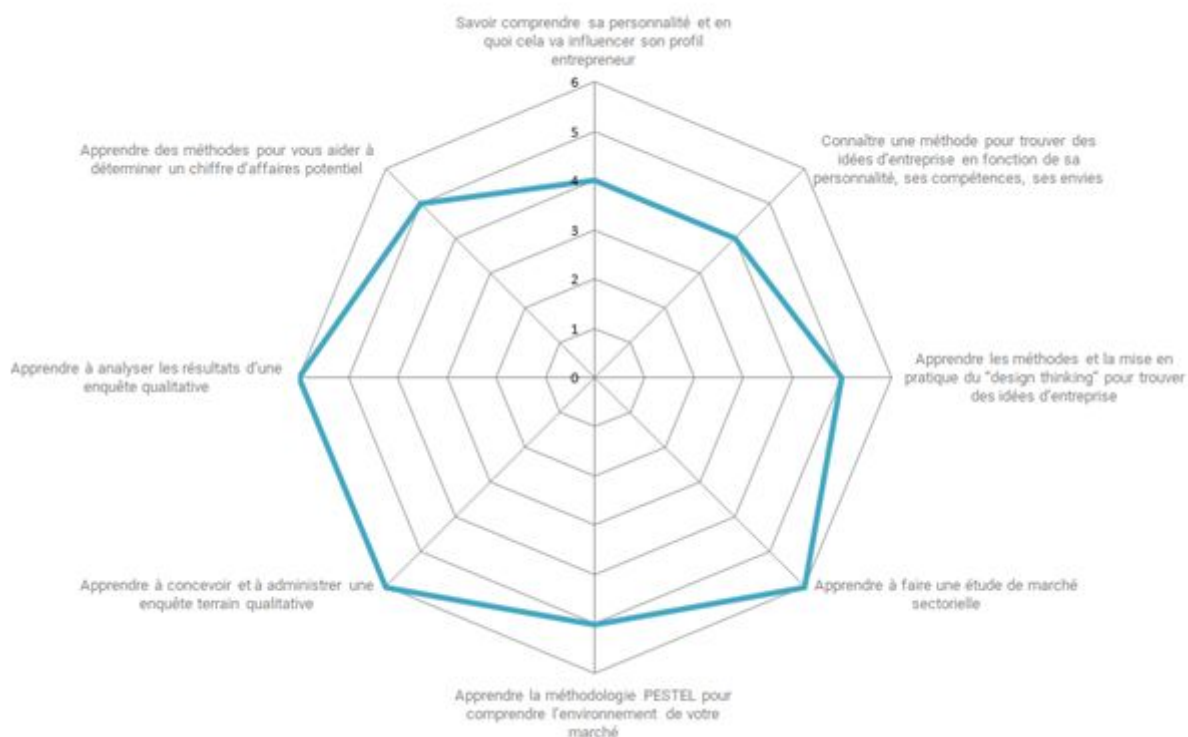
- Connaître les tendances de votre marché
- Connaître l'environnement réglementaire de votre marché
- Connaître la concurrence directe et indirecte
- Connaître les besoins de votre cible

- Évaluer le chiffre d'affaires potentiel de votre future entreprise

Livrables :

MODULE 1	MODULE 2	MODULE 3
Les résultats du test de l'ennéagramme	Des idées d'entreprise basées sur vos compétences et vos réalisations	Résultats d'une étude exploratoire
Les résultats du test des 16 personnalités	Des idées d'entreprise basées sur vos passions	Résultats d'une étude de marché sectorielle (taille de marché, tendances, concurrents, environnement réglementaire)
Détecter vos forces et vos intelligences dominantes	Des idées d'entreprise basées sur vos valeurs	Résultats d'une ou plusieurs enquêtes qualitatives (problématiques, cibles, mesure d'intérêt)
Détecter vos forces et vos talents	Des idées d'entreprise basées sur vos envies	Résultats d'une analyse quantitative (évaluation clientèle potentielle et chiffre d'affaires)
Mesurer vos compétences	Des idées d'entreprise qui respectent vos limites et vos contraintes	
Connaître votre rapport aux autres	Des idées d'entreprises basées sur vos expériences de tous les jours	
Mesurer votre force mentale	Des idées d'entreprise basées sur les tendances de demain	

Compétences acquises :



Légende : 1 : Connaissance – 2 : Compréhension – 3 : Application – 4 : Analyse – 5 : Synthèse – 6 : Evaluation

Module 4 :

Durée : 40h

Objectifs :

- Déterminer votre proposition de valeur : ce petit plus qui fera votre différence !
- Cartographier vos cibles
- Déterminer une offre en adéquation avec chacune de vos cibles
- Savoir comment votre entreprise va gagner de l'argent
- Déterminer ce que vous allez vendre, où, comment et avec quelle communication

Module 5 :

Durée : 40h

Objectifs :

- Cartographier les composantes de votre entreprise pour n'oublier aucune tâche à réaliser
- Déterminer vos besoins humains, matériels et immatériels pour réaliser votre projet
- Mettre ces tâches sur un planning pour planifier une date de lancement

Module 6 :

Durée : 40h

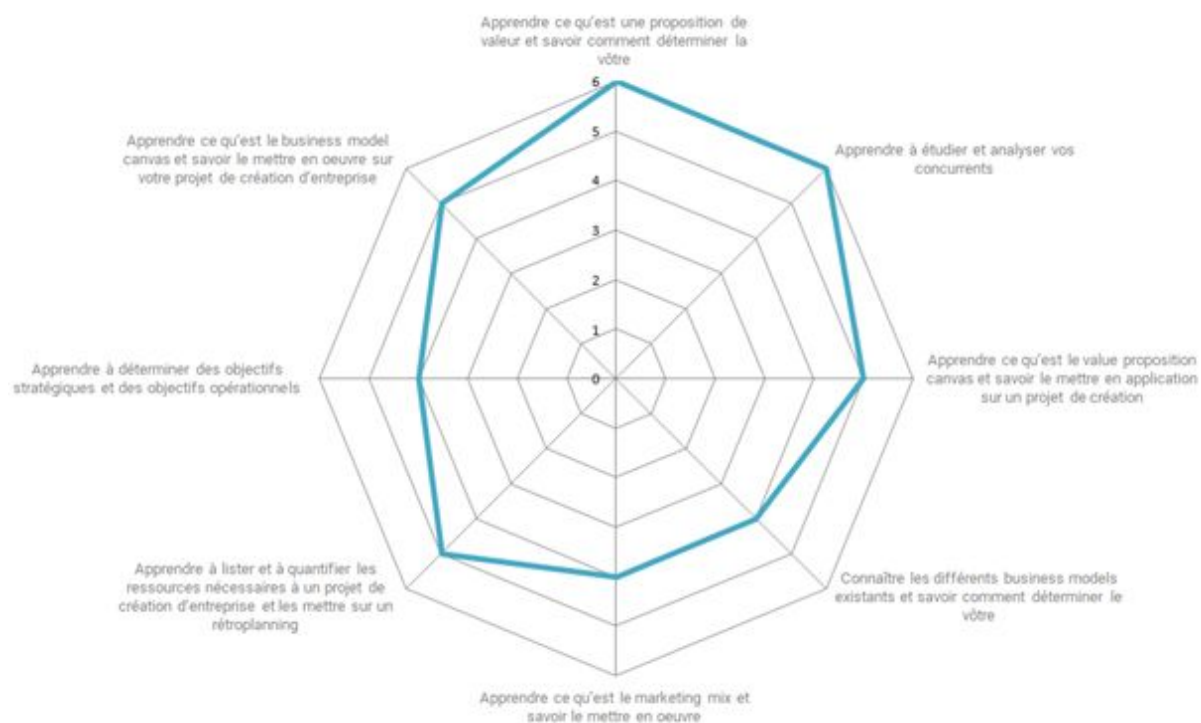
Objectifs :

- Projeter la vision de votre entreprise
- Déterminer des objectifs chiffrés qui vous serviront de guide pour piloter votre entreprise
- Elaborer votre business model canvas pour déterminer sur un document synthétique quels sont vos centres de profits et vos centres de coûts

Livrables :

MODULE 4	MODULE 5	MODULE 6
Votre proposition de valeur = ce que vous faites de mieux ou de différent des autres	Le listing des composantes de votre projet : 1. Le lieu 2. La production, qu'elle soit physique ou intellectuelle, ou encore les Achats 3. La communication et le Marketing 4. Les ventes 5. La partie technique 6. La comptabilité et la gestion de votre entreprise 7. La partie juridique 8. La partie RH	La vision de votre entreprise à 5 ans
La cartographie de vos cibles		Des objectifs chiffrés à 3 ans
Votre proposition de valeur vue par vos cibles		Une première approche d'objectifs opérationnels sur 1 an
Votre offre	Le mapping visuel de votre projet	Votre business model canvas : offre / clients / diffusion de votre offre / revenus vs ressources nécessaires / coûts
Votre business model	La liste des ressources nécessaires à votre projet : Des ressources humaines - Des ressources matérielles - Des ressources immatérielles	
Votre marketing-mix	Le planning des tâches à réaliser avant le lancement	
	La date possible de lancement de votre activité	

Compétences acquises :



Légende : 1 : Connaissance – 2 : Compréhension – 3 : Application – 4 : Analyse – 5 : Synthèse – 6 : Evaluation

THÉMATIQUE 3 : Se faire connaître et préparer son lancement commercial

Module 7 :

Durée : 40h

Objectifs :

- Construire votre processus commercial
- Elaborer votre discours commercial
- Connaître les outils pour aller prospecter et vendre

Module 8 :

Durée : 40h

Objectifs :

- Elaborer des objectifs de communication
- Déterminer précisément qui sont vos prospects, quelles sont leurs attentes et comment elles cherchent votre produit/service
- Déterminer votre budget et votre planning de communication

Module 9 :

Durée : 100h

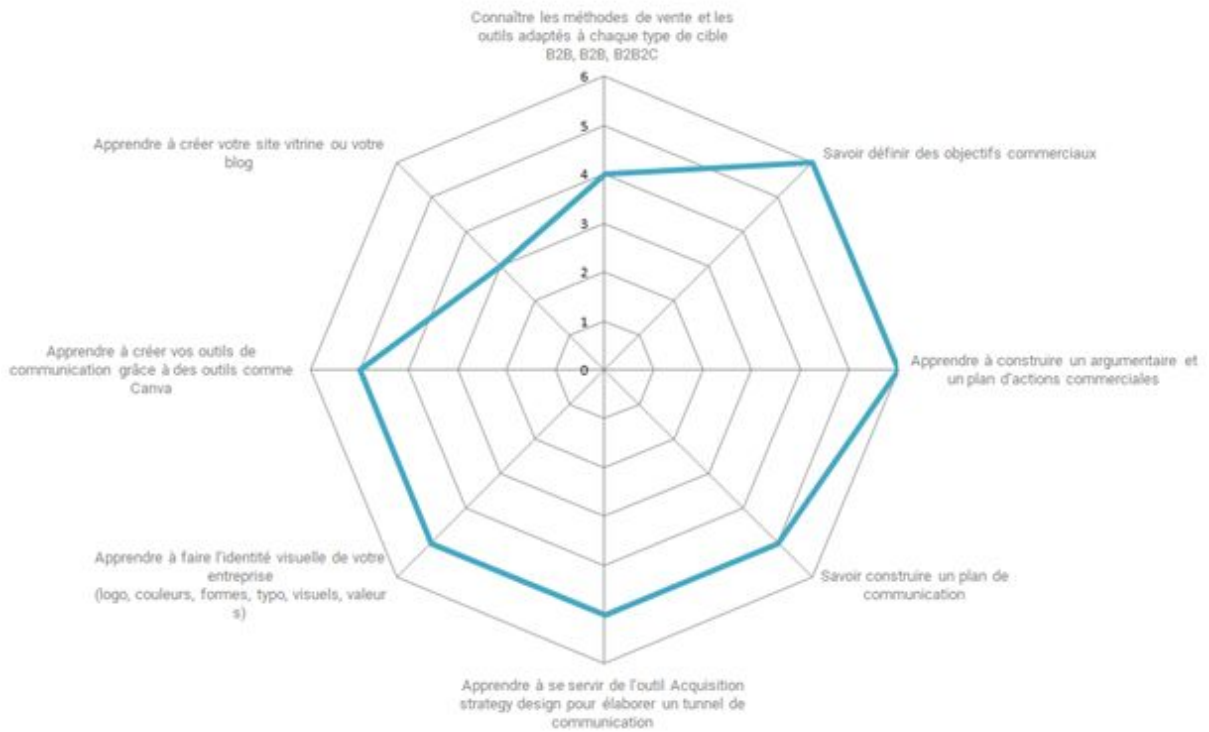
Objectifs :

- Construire l'identité visuelle de votre entreprise
- Elaborer vos supports de communication pour pouvoir communiquer sur votre lancement
- Créer vos pages de réseaux sociaux et votre site internet vitrine

Livrables :

MODULE 7	MODULE 8	MODULE 9
Les différents type de clients (B2C, B2B, ...)	Des objectifs de communication	L'identité visuelle de votre entreprise (logo, couleurs, formes, typo, visuels, valeurs)
Les méthodes de vente adaptées à chaque type.	Des personas précis	Vos supports de communication créés
Définir des objectifs ambitieux et atteignables	Les étapes par lesquelles vos prospects passent	Vos pages réseaux sociaux créées
Le discours commercial	Les messages à leur envoyer à chaque étape	Votre site vitrine ou votre blog créé
Développer sa confiance dans la vente	Où envoyer l'information	
Construire, animer et suivre son Plan d'Action Commercial	Votre budget de communication	
	Votre planning de communication	

Compétences acquises :



THÉMATIQUE 4 : Se faire financer et créer sa structure

Module 10 :

Durée : 100h

Objectifs :

- Comprendre ce qu'est un business plan et à quoi ça sert
- Rédiger la partie stratégie de votre business plan
- Elaborer vos tableaux financiers et les comprendre

Module 11 :

Durée : 50h

Objectifs :

- Savoir présenter son projet de façon percutante pour convaincre différents interlocuteurs
- Connaître et comprendre les différents types de financements
- Savoir quels types de financement aller solliciter en fonction de son projet

Module 12 :

Durée : 50h

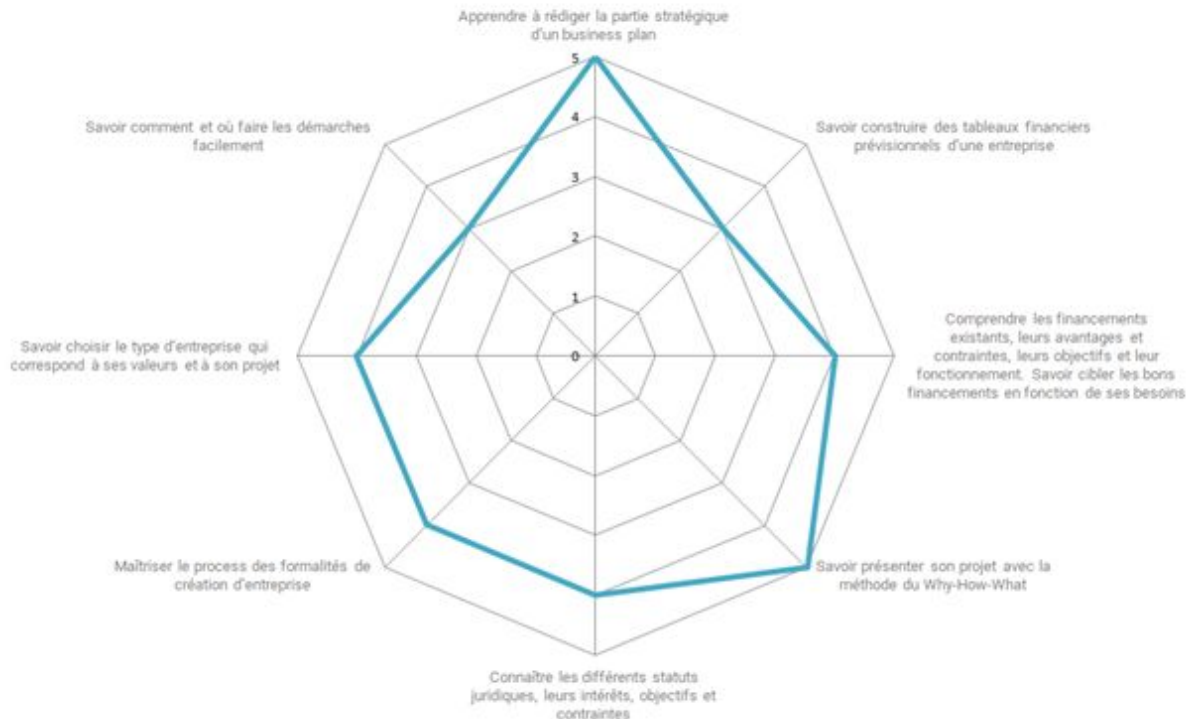
Objectifs :

- Connaître les différents statuts juridiques et régimes fiscaux pour créer son entreprise
- Choisir le statut le plus adapté
- Faire ses formalités de création d'entreprise

Livrables :

MODULE 10	MODULE 11	MODULE 12
Comprendre l'utilité et les objectifs d'un Business Plan	Appréhender les différents type de financeurs et leurs attentes.	Connaître les différents statuts juridiques, leurs intérêts, objectifs et contraintes.
Rédiger un executive summary de son projet	Comprendre les financements existants, leurs avantages et contraintes, leurs objectifs et leur fonctionnement. Savoir cibler les bons financements en fonction de ses besoins.	Maîtriser le process des formalités de création d'entreprise
Construire la partie rédigée du business plan	Apprendre à présenter efficacement son projet auprès d'une personne ou d'un groupe.	Savoir choisir le type d'entreprise qui correspond à ses valeurs et à son projet.
Construire les tableaux financiers prévisionnels	Expérimenter et s'entraîner au pitch Savoir convaincre pour des objectifs précis	Savoir comment et où faire les démarches facilement.
	Présenter son projet avec la méthode du Why-How-What	

Compétences acquises :



Légende : 1 : Connaissance – 2 : Compréhension – 3 : Application – 4 : Analyse – 5 : Synthèse – 6 : Evaluation