



## Suivez un parcours complet pour réussir votre projet de création/reprise d'entreprise

### Objectifs :

L'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise, concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité.

À l'issue de la formation, les porteurs de projet seront en capacité de :

- Analyser la pertinence de leur idée ou de leur projet de création ou de reprise d'entreprise en tenant compte des paramètres suivants :

- Élaborer une stratégie générale du projet de création ou de reprise d'entreprise
- Construire un business model cohérent et réalisable
- Formaliser un business plan réaliste et adapté aux études et analyses effectuées
- Déterminer les modalités de mise en œuvre de son projet et identifier les points clés du pilotage d'une entreprise
- Identifier le réseau de partenaires et de conseils adéquat
- Présenter de façon argumentée son projet à des partenaires potentiels
- Trouver le financement indispensable pour le démarrage du projet
- Démarrer les premières actions nécessaires au lancement de l'activité

- Poursuivre, réajuster ou reporter leur projet d'entreprise

### Public :

Toute personne envisageant de créer ou de reprendre une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

**Pré-requis :** aucun

**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un **référént handicap** étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur notre site [CCI Formation 53](#).

**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement

### Compétences visées :

Définir un business model cohérent qui tient compte de l'environnement général et du marché (vos clients et concurrents)

Elaborer le marketing-mix de votre offre

Définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée

Mettre en place les indicateurs de pilotage de l'entreprise les plus pertinents pour assurer le lancement de l'entreprise dans de bonnes conditions

### Notre offre :

7h d'accompagnement individuel

En option :


- Formation "[5 jours pour entreprendre](#)"


42h : 35h de formation + 7h d'accompagnement individuel

1120€

Formation "[Devenir micro-entrepreneur](#)"

### INFORMATION

 7 h d'accompagnement individuel

 595€ - Possibilité de prise en charge CPF



Formation certifiante - Eligible CPF -  
Compte Personnel de Formation



14h : 7h de formation + 7h d'accompagnement individuel  
665€

## Points forts :

### Indicateurs de satisfaction et de performance :

Une offre riche et diversifiée avec plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées.

Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur notre page [CCI Formation Continue](#).

## Modalités pédagogiques :

### Méthodes :

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, exercices d'application, d'ateliers de travail.

Le stagiaire bénéficiera de 7h d'accompagnement individualisé avec un conseiller CCI

### Equipement matériel :

La CCI de la Mayenne vous accueille en proximité . Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur notre site Web [CCI Formation Continue](#).

### Equipe pédagogique :

Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

## Validation / Certification :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Dans le cas de formations certifiantes, à l'issue de la formation, un certificat attestant de la réussite et / ou du niveau obtenu sera délivré.

Formation éligible au CPF - Code CPF 235993



## Programme :

### Module 1 - Vous, l'équipe et le projet

- » Etre en capacité de trouver l'idée qui correspond à soi / à l'équipe
- » Comprendre l'importance d'avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, d'avoir une stratégie, d'avoir une capacité à anticiper et donc d'être en veille
- » Savoir s'entourer des bonnes personnes pour réussir

### Module 2 - Le projet, son contexte, son marché, son business model

- » Prendre en compte l'environnement dans un projet de création/reprise d'entreprise
- » Poser une proposition de valeur répondant aux besoins / problèmes de la cible
- » Poser un business model cohérent voire innovant (CANVAS)
- » Savoir le confronter auprès de ses prospects
- » Choisir un positionnement par rapport à la concurrence
- » Choisir les bons outils pour réaliser son étude de marché et recueillir les informations utiles
- » Interpréter les données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel

### Module 3 - La communication et le marketing

- » Choisir le bon prix et les bons canaux de vente
- » Connaître les points-clés de la définition d'une stratégie de communication et savoir comment mettre en œuvre une stratégie de communication
- » Connaître des points clés pour rédiger un business plan performant et apprendre à pitcher
- » Connaître des notions d'acquisition de clients
- » Être en mesure de fidéliser ses clients (notamment, grâce à l'expérience client)

### Module 4 - Les points-clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement

- » Faire les bons choix de ressources pour son projet
- » Comprendre les concepts principaux issus du compte de résultat et du bilan
- » Vérifier que son projet est viable financièrement (prix de revient, marge, point mort)
- » Calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise
- » Organiser les différents éléments pour définir un plan de financement adapté
- » Connaître les principales sources de financement (qui finance quoi et comment)
- » Découvrir les points clés de la fiscalité d'entreprise

### Module 5 - Les points-clés du juridique, des normes et réglementations

- » Compréhension des principes fiscaux, sociaux et juridiques du fonctionnement d'une entreprise
- » Compréhension des éléments clés à prendre en considération pour choisir le cadre juridique fiscal et social le plus adapté au projet et à son développement
- » Compréhension des assiettes de calculs des cotisations sociales, de l'IS et de l'IR
- » Comment établir un devis et une facture, comprendre l'intérêt des CGV
- » Comprendre les principes des marques (dénomination, enseigne...) et de la protection
- » Savoir qu'il y a des normes et obligations à respecter, savoir repérer les points de vigilance (sur un bail commercial, le fonds de commerce, la protection du patrimoine ...)

### Module 6 - Anticiper et piloter l'activité

- » Savoir quelles sont les aides financières possibles préalables à la création ou le reprise d'entreprise
- » Comment obtenir un financement bancaire ou financement participatif (Crowdfunding)
- » Comprendre l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité, savoir repérer les indicateurs clés qui doivent déclencher une action (pour éviter des difficultés, pour régler un problème, ...)
- » Comprendre qui seront vos futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux
- » Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web