



## FORMATION « 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE »

### PROGRAMME DETAILLE

Lieu : Institut Informatique Appliquée – 5 bd de l'Industrie – 53940 Saint-Berthevin

Horaires : 9 h 00 – 12 h 15 / 13 h 30 – 17 h 30 (dernière journée : 9 h 00 - 12 h 00 / 14 h 00 – 17 h 00)

Durée : 35 heures

Jour	Horaires	Modules	Intervenants
1 <sup>ère</sup> journée	9 h 00 – 12 h 15  13 h 30 – 17 h 30	<p><b>Accueil, introduction</b></p> <p><b>Module 1 : Vous, l'équipe, le projet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechercher et définir des opportunités en cohérence avec ses motivations et ses valeurs</li> <li>- Définir la nature du projet et sa vision entrepreneuriale</li> <li>- Travailler avec les autres, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper</li> </ul> <p><b>Module 2 : Le contexte, le marché, le business model</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître le contexte et les tendances de son secteur d'activité</li> <li>- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients</li> <li>- Concevoir un Business Model adapté</li> </ul>	Conseiller CCI
2 <sup>ème</sup> journée	9 h 00 – 12 h 15  13 h 30 – 17 h 30	<p><b>Module 2 : Le contexte, le marché, le business model (suite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Valider les hypothèse du Business Model sur le terrain</li> <li>- Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle</li> <li>- Evaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles</li> </ul> <p><b>Module 3 : La communication et le marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer son mix-marketing : stratégie et mise en place opérationnelle</li> <li>- Prospecter, acquérir et fidéliser</li> <li>- Formaliser et communiquer clairement son projet</li> <li>- Donner un nom à son entreprise, à ses produits</li> <li>- <b>Passage Quiz / Test 1<sup>ère</sup> partie</b></li> </ul>	Conseiller CCI
3 <sup>ème</sup> journée	9 h 00 – 12 h 15 13 h 30 – 17 h 30	<p><b>Module 4 : Les points clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estimer les besoins financiers du projet et savoir arbitrer</li> <li>- Comprendre les grandes masses et les grands principes</li> <li>- Calculer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise</li> <li>- Evaluer la viabilité financière du projet</li> <li>- Faire un plan de financement</li> </ul>	Expert-Comptable
4 <sup>ème</sup> journée	9 h 00 – 12 h 15  13 h 30 – 16 h 00 16 h 00 – 17 h 30	<p><b>Module 5 : Les points clés du juridique, des normes et réglementation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise</li> <li>- Comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux</li> <li>- Choisir la forme juridique, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés</li> </ul> <p><b>Module 6 : Anticiper et piloter l'activité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La législation sociale, les statuts sociaux</li> <li>- Le financement de l'entreprise</li> </ul>	Conseiller CCI  Cerfrance Banquier
5 <sup>ème</sup> Journée	9 h 00 – 11 h 00 11 h 00 – 12 h 00  14 h 00 – 17 h 00	<p><b>Module 6 : Anticiper et piloter l'activité (suite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etablir les documents de relations contractuelles et connaître les principales obligations de ces documents</li> <li>- Témoignage d'un chef d'entreprise</li> </ul> <p>- Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs</p> <p>- Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir</p> <p>- <b>Passage Quiz / Test 2<sup>ème</sup> partie – Bilan de formation</b></p>	Avocat  Chef d'entreprise  Conseiller CCI