



Contenu de la formation CRÉATION ET REPRISE D'ENTREPRISE

Le programme présenté est général suivant les thèmes abordés. Chacune de nos formations est personnalisée en fonction de vos besoins, de votre niveau de compétences

- 1 - Mettre ses compétences au service de son projet :
 - o présentation des compétences nécessaires au chef d'entreprise

- 2 - Connaître son marché pour mieux vendre :
 - o analyse de la clientèle, de la concurrence, documents commerciaux

- 3 - Définir les besoins et la rentabilité de son projet :
 - o mise en place d'un compte de résultat, d'un plan de financement,
 - o présentation des outils de financement en partenariat avec un banquier

- 4 - Choisir une structure juridique appropriée :
 - o présentation des différentes formes, comparaison des avantages et limites

- 5 - Comprendre les différents régimes fiscaux :
 - o présentation des différents régimes, comparaison des avantages et limites

- 6 - Comprendre le Régime Social des Indépendants en partenariat avec le RSI :
 - o présentation du régime, des calculs de cotisations, des montants des prestations

- 7 - Connaître les principales aides : aides à la création nationales, régionales, territoriales, selon son statut personnel

- 8 - Où s'adresser pour déclarer son entreprise :
 - o présentation du centre de formalités des entreprises, des modalités de fonctionnement et des conséquences administratives d'une immatriculation
 - o Les atouts de la reprise d'entreprise : présentation des spécificités de la reprise, des outils pour trouver une entreprise à reprendre

9 - Obtenir les premières informations sur la micro-entreprise et vérifier que ce régime est bien adapté à mon projet :

- o Comprendre les mécanismes financiers de base
- o Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace
- o Connaître le calendrier des déclarations
- o Remplir ses obligations et procéder aux télédéclarations
- o Réaliser simplement son immatriculation en ligne en toute sécurité et être aidé dans les différentes démarches.

10 - Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :

- o Etudier son marché
- o Clarifier et sécuriser son projet commercial
- o Prospecter et valoriser son offre
- o Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- o Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
- o Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients

Accompagner le stagiaire afin qu'il puisse :

- Étudier le marché : définition de l'offre et du positionnement, étude de la concurrence, clientèle et prescripteurs, évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel.
- Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication de la future entreprise.
- Valider la rentabilité et les besoins de financement : compte de résultat prévisionnel et plan de financement.
- Apprendre à communiquer et convaincre : rédaction du business plan, structuration du pitch commercial.

- Mobiliser les financements nécessaires pour démarrer.
- Mesurer les impacts du statut juridique, fiscal et social sur la vie de l'entreprise et du dirigeant(e). - Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet.
- Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer.
- Structurer une feuille de route des actions à mettre en œuvre jusqu'à la création.