

Formation 2 – Créer votre entreprise : les clés de la réussite

Public visé :

- Créateur et repreneur d'entreprise
- Franchisé
- Chef d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Votre formateur : Jean-Paul Debeuret, expert-comptable diplômé, entrepreneur chevronné

Module 1 : Intégrer la méthodologie de création d'entreprise

Vos objectifs :

- Comprendre les mécanismes de la création d'entreprise
- Acquérir une méthodologie précise
- Recenser les pièges et écueils d'une création d'entreprise
- Vous assurer de n'oublier aucun point essentiel

Votre formation :

1. Evaluer votre marché
2. Chiffrer vos projets et décisions
3. Rechercher les fonds nécessaires
4. Bâtir votre outil de travail
5. Choisir votre statut juridique, fiscal et social
6. Démarrer votre activité

Module 2 : Définir votre offre et votre marché

Vos objectifs :

- Assimiler les notions essentielles du marketing
- Définir votre offre et votre marché
- Vous assurer de l'adéquation entre votre projet et votre marché

Votre formation :

1. La définition de votre offre : vos 4 P : produit, prix, place, promotion
2. La définition de votre marché : étendue, clients, concurrents, barrières à l'entrée, facteurs clés de succès

Module 3 : Bâtir votre business plan

Vos objectifs :

- Comprendre ce qu'est un business plan et ce qu'il expose
- Vous convaincre de la nécessité de la constitution d'un business plan pour les financiers mais surtout pour vous-même
- Apporter des réponses concrètes aux bonnes questions

Votre formation :

1. Qu'est-ce qu'un business plan ?
2. Dans quels cas faire un business plan ?
3. A quoi sert un business plan ?
4. Pour qui faire un business plan ?
5. Que contient un business plan ?
6. Comment le présenter ?
7. Qui le fait et à quel coût ?

Module 4 : Rechercher les fonds nécessaires

Vos objectifs :

- Connaître les différents financeurs français
- Comprendre leurs critères de décision
- Savoir convaincre les investisseurs

Votre formation :

1. Le descriptif du paysage financier français
2. Les critères de décision
3. Le circuit de décision