



### Public concerné

- Porteurs de projet de création ou reprise d'entreprise

### Pré-requis

- Avoir un projet de création ou de reprise
- Avoir les compétences clés

### Nombre de participants

- 1 (formation individuelle)

### Durée - Horaires

- 35 heures

### Tarif

- **500 euros** par stagiaire, à verser au moment de l'inscription

\*Se renseigner pour connaître les conditions de financement de la formation

\*Eligible au CPF

### Dates et lieu de formation

Formation à distance accessible toute l'année - Le stagiaire dispose de 30 jours pour l'effectuer à partir de son inscription.

### Objectif général

- Choisir le bon statut, apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien, trouver des clients et mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes !

### Objectifs Pédagogiques

- Travailler son projet de création ou de reprise d'entreprise,
- Construire ses premiers outils de pilotage,
- Optimiser le lancement de son entreprise.

### Contenu Programme

**Choisir le bon statut** : Présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix.

**Appréhender les documents de synthèse comptable** : bilan, compte de résultat et tableaux de bord.

**Elaborer son plan de financement.**

**Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation** : identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet.

**Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel** et ses charges.

**Appréhender la rentabilité du projet** en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires.

**Anticiper l'organisation administrative et comptable** de son entreprise.

**Trouver ses clients en étudiant son marché** et en se démarquant de ses concurrents.

**Créer les outils de communication adaptés à son entreprise** et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.

**Choisir son (ses) circuit(s) de distribution**, définir son juste prix et son coût de revient...

**Cibler les actions commerciales** les plus adaptées à ses clients.

**Faire du Web 2.0 un atout** pour le développement de son acticité.

### Formateurs

Formation à distance en e-learning

## **RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION**

### **Votre contact :**

Isabelle BOUZY

02 54 44 65 97

[ibouzy@cma-41.fr](mailto:ibouzy@cma-41.fr)

### **CMA CVL 41 :**

16, rue de la Vallée

Maillard

41000 BLOIS

SIRET :

**130 027 980 0056**

N° déclaration d'existence :  
**«enregistré sous le numéro 24450381045. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat»**

### **Handicap**

Référent handicap du centre de formation :

Christophe BOURGUIGNON  
**02 54 74 57 26**  
[c.bourguignon@cfa41.fr](mailto:c.bourguignon@cfa41.fr)

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap



DATADOCK 0087513

## **Méthodes et moyens pédagogiques**

- Plateforme de e-learning comportant des quizz, des vidéos,
- Animation ludique : formation pratique qui alterne études de cas réels et simulations (exercices et mise en pratique).
- Ordinateur + Internet.

## **Documents remis**

- Envoi par mail des corrections des quizz.

## **Indicateur de performance**

- Les retours sur enquête de satisfaction stagiaires

## **Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires**

- Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire un **programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation et un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

## **Prise en compte de l'appréciation des stagiaires**

- Lors de la dernière séance de la formation, il sera demandé à chaque stagiaire de compléter une **enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société HSW **un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation

## **Evaluation des acquis de la formation**

- Différents quizz d'évaluation au cours de la formation permettent de vérifier les connaissances acquises et un cas pratique est adressé pour finaliser la formation certifiée.
- A la fin de la formation il est remis une **attestation de stage** ainsi qu'une **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

## **Suivi Post Formation**

- **Un accompagnement individuel peut être proposé.** Un formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés. Le coût supplémentaire est facturé directement au stagiaire (devis sur demande).