

Je monte MA BOÎTE !

Vous voulez lancer votre entreprise dans un avenir proche ? Vous avez des idées, des projets, des rêves plein la tête ? Mais, avant, vous voulez identifier toutes les facettes d'un projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause ? Vous voulez échanger avec d'autres entrepreneurs ?

La formation « Je monte ma boîte » est faite pour vous.



CONTENU DE LA FORMATION

INTERVENANT

Christelle Bruguier- formatrice et consultance TBS.

PUBLIC

Toute personne ayant envie de créer une entreprise.

PRÉREQUIS

Avoir envie d'entreprendre.

COÛT

Financement possible dans le cadre des actions collectives AFDAS Sport.

DATE

Formation à partir du 02 juin (17h30-19h30).

Les autres dates seront fixées collectivement avec les participants et le formateur.

ORGANISATION

21 heures en visio.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active et participative. Approche concrète basée sur les situations réelles des participants. Le support de cours sera fourni à chaque stagiaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Attestation de formation. Les acquis seront évalués en cours et en fin de formation via des QCM, des mises en situation, pratiques, présentations. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Comprendre l'évolution de l'idée au projet dans une visée stratégique

- ◆ comment une idée peut devenir un projet de création d'entreprise
- ◆ familiarisation avec la matrice Business Model Canvas

Connaître les spécificités des différentes formes juridiques de l'entrepreneuriat et de la sous-traitance

- ◆ présentation des statuts d'entreprises commerciales
- ◆ l'entrepreneuriat sans création de structure juridique

Intégrer les impacts financiers du business model dans un document synthétique

- ◆ identification des moyens nécessaires à la création d'une activité
- ◆ approche de la notion de seuil de rentabilité

Préparer sa posture et sa méthode pour acquérir ses premiers clients

- ◆ identification des premiers prospects, approche commerciale
- ◆ la négociation commerciale en physique ou à distance

Connaître les outils permettant de développer sa visibilité en ligne

- ◆ l'architecture d'une page web, profil sur les réseaux sociaux
- ◆ l'optimisation du référencement naturel ou payant
- ◆ la communication en ligne pour générer et maintenir du trafic

Intégrer les impacts financiers du business model

- ◆ la stratégie du prix
- ◆ la conception d'une logique partenariale pour limiter les risques
- ◆ l'équilibre entre apports personnels et apports bancaires
- ◆ les garanties et cautions personnelles pour protéger le créateur d'entreprise