

PROGRAMME DE FORMATION

Créer une entreprise : Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- **Durée, Dates et horaires de la formation** : 4 jours – 28 heures
- **Effectif (*minimum et maximum*)** : 4 - 10
- **Lieu de la formation et accès** : Good Place Coworking - Rennes
- **Délais d'inscription** : 15 jours ouvrés
- **Modalités d'inscription** : les inscriptions se font par mail ou par téléphone après un échange oral concernant le projet de création d'entreprise
- **Accessibilité de l'action de formation aux personnes en situation de handicap** :
 Dans l'hypothèse où le bénéficiaire qui serait en situation de handicap souhaite participer à l'action de formation, il doit en informer la direction de l'Organisme de Formation suffisamment en amont de l'action de formation.
 En effet, l'Organisme de Formation indiquera si des mesures de compensation peuvent être proposées afin d'apporter des réponses individualisées et adaptées permettant de supprimer ou au moins de réduire les difficultés rencontrées afin de rendre les situations accessibles aux personnes handicapées.
 Ces mesures de compensation peuvent influencer sur le coût, les modalités, le délai d'accès à la formation et le lieu de la formation, et seront discutées entre le Bénéficiaire et l'Organisme de Formation pour trouver les solutions les plus adaptées aux besoins des personnes handicapées. L'Organisme de Formation a formalisé une procédure proposant des mesures de compensation qui est disponible sur demande.

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- **Public** : La formation s'adresse aux porteurs de projets souhaitant créer leur entreprise.
- **Pré-requis**:
 - Avoir un projet de création d'entreprise
 - Une connexion Internet suffisante
 - Avoir un ordinateur portable

OBJECTIFS

Cette action a pour objectifs :

- d'une part de réaliser le projet de création ou de reprise d'entreprise et de pérenniser l'activité du créateur ou repreneur d'entreprise
- d'autre part l'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité

A la fin de la formation l'apprenant sera en capacité de :

- Étudier le marché ;
- Définir la stratégie marketing, commerciale, et de communication de sa future entreprise ;
- Valider la rentabilité et les besoins de financement de son projet ;
- Apprendre à communiquer et à convaincre ;
- Mobiliser les financements nécessaires pour démarrer ;
- Mesurer les impacts de ses choix juridiques et fiscaux ;

PROGRAMME DE FORMATION

- Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet ;
- Connaitre les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer ;
- Structurer un plan d'actions pour pérenniser son activité.

CONTENU

Jour 1 : Comprendre la posture d'entrepreneur

1. L'identification de vos motivations, valeurs, objectifs, ambitions, ressources
2. L'auto-évaluation de vos capacités par rapport aux compétences-clés d'un chef d'entreprise et compréhension de la posture entrepreneuriale
3. L'analyse de son idée et la transformation en projet.
4. Les opportunités, menaces et contraintes du projet entrepreneurial

Jour 2 – Comprendre le marché et rédiger son business plan

1. Comprendre l'importance du business plan
2. Réaliser son étude de marché
3. Analyser la concurrence
4. Segmenter la clientèle
Atelier : je définis mon profil client
5. Définir sa proposition de valeur
Atelier 2 : je définis mon offre et je vérifie l'adéquation entre les besoins clients et mon offre

Jour 3 – Bâtir une stratégie commerciale solide et communiquer de manière efficace

1. Les grands principes de fonctionnement de l'entreprise
1. Le choix de la forme juridique, le régime fiscal et le régime social adapté à son projet et à soi
2. Définir le marketing mix
 - a. La politique de produit
 - b. La politique de prix
 - c. La politique de distribution
 - d. La politique de communication
3. Savoir pitcher son projet

Jour 4 – Définir la rentabilité de son projet et bâtir un plan d'action

1. Acquérir la méthodologie de calcul de chiffre d'affaires
2. Comprendre les éléments constitutifs d'une étude prévisionnelle
3. Maîtriser les notions fondamentales permettant d'évaluer la viabilité du projet
4. Identifier les risques financiers
5. Trouver des financeurs
6. L'identification des moyens humains, matériels à mettre en oeuvre pour établir le prévisionnel financier
7. La réalisation d'un plan d'action
8. L'identification des instruments de pilotage stratégique (tableaux de bord, documents contractuels, etc.)
9. Atelier : je remplis mon business model canvas

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthodes pédagogiques :
 - Méthode transmissive;
 - Méthode démonstrative ;
 - Méthode active

PROGRAMME DE FORMATION

- Méthode expérientielle.
- Matériel pédagogique :
 - Vidéoprojecteur
 - Ecran de projection
 - Powerpoint
 - Jeux (de cartes, de société)

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes:

- Accès au groupe Facebook privé de la formation qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des anciens stagiaires.
- L'équipe pédagogique répond aux emails chaque jour ouvré dans un délai moyen de 48h.
- Notre équipe dédiée est disponible par courriel même à l'issue de formation jusqu'au lancement de leur entreprise.
- Après la fin de la formation de l'apprenant : nous offrons un accompagnement d'un mois permettant de faciliter l'insertion entrepreneuriale et concevoir, au besoin, une poursuite d'étude et un parcours sans couture.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Test de positionnement en amont : oui**
- **Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :**

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)
Etudier le marché	Jeu et Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Définir la stratégie marketing, commerciale, et de communication de sa future entreprise	Mind mapping et Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Apprendre à communiquer et à convaincre ;	Remplir le business model canva et le pitcher et Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Valider la rentabilité et les besoins de financement de son projet	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Mesurer les impacts de ses choix juridiques et fiscaux	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Connaitre les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
Structurer un plan d'actions pour pérenniser son activité	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage

PROGRAMME DE FORMATION

Mobiliser les financements nécessaires pour démarrer	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage
--	-------	---------------------------------------

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) : oui
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement) : oui

MODALITÉS DE VALIDATION

- Attestation de fin de formation : oui

Devant être complétée par :

- Ou Attestation de compétences
- Ou Certificat de compétences (si fixé dans les objectifs).

TARIF ET CONDITIONS TARIFAIRES

- Tarif net de taxes : 2700€ , le tarif inclut :
 - 4 jours de formation
 - Un modèle de business plan
 - Une boîte à outils

INTERVENANTE



Caroline Heller

Diplômée en Communication, Caroline a travaillé pendant plus de 15 ans au Comité régional de tourisme de Bretagne. Après avoir travaillé plusieurs années au service de Promotion Commerciale où elle était en charge des marchés étrangers et des filières groupes, jeunes et tourisme d'affaires, elle s'est spécialisée dans le management de Développement Durable en suivant une formation à l'école Sup de Co La Rochelle.

Pendant ces 15 années elle a pu acquérir de solides compétences en matière de gestion de projet, de stratégies de communication et de RSE, de marketing et d'animation de réseaux.

En 2018, Caroline décide de se mettre à son compte et crée l'espace de coworking Good Place à Rennes. Elle y accueille des entrepreneurs de tout horizon avec lesquels elle échange régulièrement sur les problématiques liés à l'entreprenariat. Cette expérience l'a amené à développer une activité de conseil auprès des entrepreneurs.

Parallèlement elle est co-fondatrice et Présidente d'un réseau de chefs d'entreprise et elle fait partie du jury d'Initiatives Rennes.

CONTACT

Nom et prénom du Consultant Formateur : Caroline Heller

Contact e-mail et téléphonique : caroline@good-place.fr – 06 61 25 99 98

www.good-place.fr