

PROGRAMME DE FORMATION

« ENTREPRENEURS, VOUS N'ÊTES PLUS SEULS »

OBJECTIF(S)

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Connaître les obligations administratives et autres impératifs à mettre en place après une création d'entreprise,
- Savoir comment développer l'identité visuelle de son entreprise,
- Définir ses objectifs stratégiques, sa segmentation, sa différenciation,
- Organiser son développement commercial.

PUBLIC ET PRE-REQUIS

Cette formation s'adresse à : Tout public.

Elle ne nécessite aucun pré-requis ou niveau exigé pour suivre le programme.

DUREE

L'action « **Entrepreneurs, vous n'êtes plus seuls** » sera d'une durée de **1 ou 2 journées** de 7h chacune, selon le degré d'approfondissement souhaité.

Date de début : Date de fin :

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :

- séance(s) de formation en salle, ou sur lieu de travail ou par vidéoconférence via skype (dans ce cas les coordonnées skype/téléphonique et email du formateur seront transmises)
- exposés théoriques
- support électronique remis au(x) stagiaire(s) sur demande
- mises en pratique - études de cas concrets
- mises en situation - jeux de rôles

La formation sera assurée par M./Mme

CONTENU

Formation « Entrepreneurs, vous n'êtes plus seuls »

1. Création d'entreprise, les impératifs administratifs à ne pas oublier !
 - Statuts
 - Dossier URSSAF
 - Obligations légales diverses
 - Adhésions organismes : Prévoyance, Mutuelle, OPCA, etc.
 - Contrats et documents types : devis, facture, CGV, etc.
2. Identité visuelle, outils de communication
 - Les différents outils à développer :
Cartes de visite, logo, papier en-tête, présentation, site web, réseaux sociaux, etc.
 - Réflexion graphique
3. Stratégie
 - Business plan : relecture, les + / les –
 - Définition des points forts de l'offre et différenciation
 - Comment réaliser une segmentation efficace
4. Développement commercial
 - Qu'est-ce qu'une cartographie des parties prenantes ?
 - Qui cibler ?
 - Prospector via les réseaux sociaux
 - Création d'un réseau de vente
 - Actions commerciales

SUIVI ET EVALUATION

En cours de formation :

- Questions orales
- Mises en situation

Fin de formation :

- Test d'évaluation

A l'issue de la formation, une attestation de fin de formation sera remise au stagiaire.

[A SAVOIR]

Le programme de formation doit être remis au stagiaire avant son inscription en formation : pour attester de cette remise, il peut être signé par le salarié formé, le responsable hiérarchique et le tuteur ou le formateur.

[SIGNATURE]