

Organisme de Formation, Conseil & Développement personnel

FORMATION CONTINUE	OFFRE DE FORMATION Fiche descriptive d'action de formation CREATION / REPRISE D'ENTREPRISE
<p>Formacode : 32047</p> <p>Domaine(s) Création / Reprise d'entreprise</p> <p>Public Cette formation est destinée à toutes les personnes qui ont un projet de création ou reprise d'entreprise</p> <p>Date : La formation se décompose en 7 séances de 7 heures soit une durée de 49 heures</p> <p>PLANNING 2022 Présentiel Du au Mai 2023 A raison de 1 jour/ semaine Judi Judi Judi Judi Judi Judi Judi</p> <p>Horaires : 9H00 à 12H00 et 13h30 à 17h30</p> <p>Coût Pédagogique 4500,00 Euros (exonération de TVA)</p> <p>Maximum 8 Stagiaires</p> <p>Lieu de la formation : 15 Rue de Ciron 81000 Albi</p> <p>Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feuilles de présence. • Mises en situation. • Formulaire d'évaluation de la formation. <p>Prérequis de la formation L'accompagnement à la création/reprise d'entreprise s'adresse à tous les publics. Une bonne compréhension de la langue française est nécessaire pour utiliser les supports de type Ebooks, questionnaires et tests. Un rendez-vous préalable sera proposé à chaque candidat(e) à la formation afin de vérifier ses aptitudes à la création/reprise d'une entreprise.</p> <p>Compétences des formateurs : Les formateurs sont des experts aux métiers de l'entrepreneuriat. Ils exercent tous dans leur domaine de compétences.</p>	<p>OBJECTIF GENERAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Valider l'adéquation du projet / personne - Maîtriser toutes les étapes du métier de l'entrepreneuriat - Créer un démarrage d'activité fort pour viser la réussite de votre nouveau projet <p>Objectifs de la formation LIFTEUR ACADEMIE est un organisme de formation qui accompagne et forme les nouveaux dirigeants dans toutes les étapes du métier de l'entrepreneuriat. Avec l'intervention de ses formateurs experts dans les métiers du commerce et stratégie, de facilitateur de performances et animateur de réseau professionnel, du webmarketing, de la comptabilité et juridique, c'est l'assurance d'un parcours de formation complet et de qualité pour vous préparer à votre nouveau métier.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluer l'adéquation projet / personne - Lever les leviers de l'auto sabotage - Maîtriser les outils du Webmarketing pour être efficace - Savoir PITCHER son projet - Comprendre l'environnement de l'entrepreneuriat (comptabilité, gestion...) - Savoir mettre en place sa stratégie commerciale - Maîtriser et appliquer les outils juridiques relatifs à la création de son entreprise <p>Objectifs de sortie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acquérir les compétences pour démarrer une création / reprise d'entreprise. - Comprendre les différents métiers de l'entrepreneuriat <p>PROGRAMME DE LA FORMATION</p> <p>1^{er} JOUR (intégration)</p> <ol style="list-style-type: none"> Avant de démarrer il est important que le groupe en formation vive bien ! <ul style="list-style-type: none"> - Travail de cohésion et d'intelligence collective autour d'ateliers <p>2^{ème} JOUR (analyse du projet)</p> <ol style="list-style-type: none"> La naissance du projet <ul style="list-style-type: none"> - D'où vient l'idée - Adéquation du projet avec ses valeurs / besoins / attentes Motivation et performance, débloquent ses freins intérieurs <ul style="list-style-type: none"> - Les auto-saboteurs qui bloquent - Qu'est-ce qu'un saboteur - Quelles sont les peurs rattachées à la peur de réussir - Le top 4 de l'auto-sabotage - Travail du renforcement de ses compétences de ses forces - Explorer son FLOW de motivation De l'idée au projet <ul style="list-style-type: none"> - Savoir identifier vos concurrents - Connaître les contraintes liées à votre projet - Comprendre comment ajuster votre projet face à des contraintes - Savoir réaliser une étude de marché simplifiée Analyser son marché en s'appuyant sur des outils numériques <ul style="list-style-type: none"> - Concurrence : l'identifier, connaître ses forces, faiblesses et analyse les opportunités - Segmentation : choisir sa stratégie et positionner ses produits sur le marché cible - Outils gratuits : comment obtenir des données chiffrées de ses concurrents - Etude de marché : mener une étude et analyser les résultats à moindre coût - Sémantique : identifier les termes et mots clés à forte valeur ajoutée sur son marché <p>- Quiz de fin de journée</p>

LIFTEUR ACADEMIE

Organisme de Formation, Conseil & Développement personnel

Siège social : 49 Avenue de la Lande 81400 Carmaux

Port : 06.24.63.08.06 - Mail : lifteur.academie@gmail.com

N° SIRET : 919 143 644 000 12 NDA : 76810188181

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Organisme certifié QUALIOPi au titre de : Actions de Formation et Bilan de Compétences

Déroulement.

Formation en salle, ou en FOAD



Soucieux du respect du droit à l'éducation sans discrimination, en particulier au profit des handicapés, nous étudions les moyens pour répondre à toute situation de handicap. Un référent handicap permanent au sein de notre organisme prend en charge toute demande afférente au Handicap

3ème JOUR (l'entrepreneuriat et gestion)

6. Introduction à l'entrepreneuriat

- Le « Cercle d'Or » selon Simon Sinek
- L'environnement sociétal actuel
- La « théorie du Donut » de Kate Raworth
- La micro-économie

7. Les compétences d'entrepreneur

- Les motivations et compétences indispensables
- Définir son échelle des valeurs
- Développer ses compétences entrepreneuriales

8. Introduction à la comptabilité

- Rôles de la comptabilité (conserver la mémoire, exprimer l'évolution et les résultats, permettre le contrôle)
- Cadre comptable et objectifs (normalisation et grands principes et fondements)
- Règles comptables (plan comptable général, les règles, la facturation, la TVA)
- RGPD

9. Découverte des états comptables

- Les comptes annuels
- Exemples et comptabilisation d'opérations
- Relations avec un cabinet d'expertise comptable

10. Outils pour construire une étude prévisionnelle

- Objectifs à définir pour établir une étude prévisionnelle
- Etude de marché (positionnement, cible et concurrence, ...)
- Présenter un projet aux établissements bancaires

Quiz fin de journée

4ème JOUR (commerce et stratégie)

11. Etude stratégique et commerciale

- Bien connaître et comprendre votre marché
- Définir sa stratégie commerciale
- PITCHER son projet
- Les actions qui mènent à la vente

12. Créer développer et animer un réseau professionnel

- Créer des relations actives et constructives (le réseau)
- Qu'est-ce qu'un réseau
- Le business comme conséquence et pas comme une fatalité
- Identifier et cartographier son réseau
- Check up relationnel, quel est mon réseau réel et potentiel
- Identifier les portes d'entrées des réseaux influents
- Entretien et développer son carnet d'adresses
- Etre disponible et proactif
- Savoir donner pour mieux recevoir
- Comment solliciter son réseau

Quiz fin de journée

5ème JOUR (webmarketing)

13. Initiation au Webmarketing

- Enjeux, métier, qualités requises, vocabulaire métier
- Petit lexique du community manager
- Rappels légaux sur la loi RGPD
- Créations complète de 4 personas Cibles

14. Les clés du Webmarketing

- Construire un plan stratégique efficace et cohérent à moyen et long terme
- Attirer l'attention des internautes sans parasiter la navigation
- Connaître l'éventail des fonctionnalités web pour aider l'internaute
- Médias Sociaux, à chaque organisation sa stratégie sociale
- Acquisition, actionner les bons leviers au bon moment
- Référencement : SEO, SMO, SEA...quelle stratégie pour quels résultats
- Quiz : Les clés du Webmarketing

15. Community Management Niveau 1

- Typologies & usages: facebook, GMB, instagram, pinterest, twitter, LinkedIn...
- Construire et diffuser une image cohérente sur tous les réseaux
- Publications : rédiger des posts impactants avec un rythme adapté
- Communauté : conseils et astuces pour la construire, l'animer et la fidéliser
- Statistiques & indicateurs clés : mesurer l'impact de mes actions sociales

Quiz fin de journée

6ème JOUR (statut juridique, fiscal et social)

16. Choisir la structure juridique adaptée à son entreprise

- Exercice individuel : Entreprise individuelle ou société unipersonnelle
- Entreprendre à plusieurs : SARL et SAS

17. Créer sa société

- Maîtriser les étapes de la création d'une société
- Définir les éléments constitutifs de la société
- Négocier un Pacte d'associés
- Protéger les créations de sa société : dépôt de marque, réservation de noms de domaine, envoi d'enveloppes Soleau

18. Diriger et administrer sa société

- Comprendre les rôles et interactions entre organes sociaux
- Droits, obligations et responsabilités des dirigeants et des associés

19. Intéresser les salariés et dirigeants clés au capital

- BSPCE
- Actions gratuites

20. Négocier des contrats commerciaux

- Les aspects financiers
- La durée des contrats
- La responsabilité des parties prenantes

21. Développer sa société

- S'associer
- Se financer
- S'accroître

22. Définition des régimes fiscaux

- Règles de base de la fiscalité des entreprises
- Catégories d'imposition et règles d'imposition

23. Définition des régimes sociaux

- Un peu d'histoire des régimes sociaux en France
- Notion de patrimoine social
- Présentation des régimes sociaux (bases de cotisations, taux de cotisations et prestations servies)
- **Quiz fin de journée**

7ème JOUR (synthèse et présentation finale)

24. Journée de clôture

- Pitcher votre projet
- Présenter votre bilan prévisionnel

MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'EVALUATION

Il s'agit d'une formation individuelle ou en groupe, en face à face ou par visioconférence. Nous privilégions une démarche pédagogique interactive et conviviale avec de la théorie et des exercices pratiques avec cas concrets. La répartition pédagogique est la suivante : 60 % d'apports théoriques et de connaissances et 40 % de pratique. La participation du stagiaire est largement privilégiée. L'évaluation des acquis est réalisée de plusieurs manières, tout au long de la formation : Etudes de cas et des questions.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

Les cours peuvent être adaptés selon l'objectif des stagiaires