



Déclaration d'activité enregistrées sous le n°41 57 035 63 57 auprès du Préfet de la région Grand Est.

PROGRAMME DE FORMATION

« Les fondamentaux de la création ou la reprise d'entreprise : Les clefs de A à Z ! »

- **Objectifs pédagogiques :** Ces actions de formation permettent de bénéficier de prestations allant de l'aide au montage du projet à l'appui pour le démarrage, le développement et la pérennisation d'une entreprise. Connaître les clefs d'un démarrage optimal. Techniques et outils d'un développement commercial réussit.

Niveau requis :

Etre en phase de création ou avoir un projet de reprise d'entreprise.

Public concerné :

personne voulant créer une entreprise:
salarié, demandeurs d'emploi, public sans emploi.

Moyen pédagogique :

dossier de théorie et attestation remis à l'élève
paper-board, Support de cours numérique.
formation théorique réalisable en FOAD si nécessaire. Connexion via ZOOM ou TEAMS obligatoire.

 jusqu'à 6 personnes, accompagnement en individuel, formation privée sur demande.

Modalités d'évaluation :

-**en amont :** un entretien **individuel** pour valider les connaissances

-**en aval :** fiche d'acquisition de compétences avec examen final (remise de votre attestation).

Intervenants :

Katia MARTIN

Moyens d'encadrement et constitution du jury pour l'évaluation :

Katia MARTIN formatrice professionnelle et créatrice d'entreprise depuis 2012.

Sous- traitante à la Chambre des Métiers et d'artisanat de la Moselle.

Durée et horaires :

2 jours soit 14 heures.

9h à 12h30 et 13h30 à 16h30

Coût pédagogique ht par stagiaire :

1800,00€ H.T.

Contenu de formation

- **JOUR 1 : A. DEFINIR SES BESOINS ET LA RENTABILITE DE SON ENTREPRISE :** - Structurer une feuille de route des actions à mettre en oeuvre jusqu'à la création. - Les différents intervenants du marché. - Connaître les principales aides. - Où s'adresser pour déclarer son entreprise ? - Définir ses besoins et la rentabilité de son projet. **B. LES DIFFERENTES FORMES JURIDIQUES ET REGIMES FISCAUX :** - Les différentes formalités administratives. - Les différentes formes juridiques. - La micro-entreprise : avantages et limites ? - Les différents régimes fiscaux. - Bien comprendre le régime social des indépendants en partenariat avec le RSI.
- **JOUR 2 : A. TECHNIQUES ET OUTILS DU MANAGEMENT :** - Mettre ses compétences au service de son projet : savoir conjuguer savoir-être et savoir-faire. - Apprendre à adapter ses compétences aux besoins du marché en constante évolution. - Valoriser l'image de soi - dans le cadre de la création ou reprise d'entreprise. - Prendre la parole en public - apprendre à communiquer et à convaincre : défendre son projet face aux partenaires commerciaux, financiers et ses clients. - Elaboration d'un business plan. **B. OPTIMISER ET DEVELOPPER RAPIDEMENT SON CHIFFRE D'AFFAIRES.** - Les solutions pour être plus efficace et apprendre à organiser son agenda. - Gestion et suivi d'un plan de prospection. - Les clefs des techniques de vente qui fonctionnent en 2021 ! - Les solutions ANTI-COVID : les clefs pour piloter son entreprise comment booster ses ventes en période de crise sanitaire. - Comment développer et pérenniser son réseau : conforter sa position de manière durable sur le marché.

Katia MARTIN est responsable du
Centre de formation Pensée de Beauté

Les formations sont référencées au DATA-
DOCK, POLE EMPLOI, OREF CARIF Région
Grand-Est, et CPF-RNCP N°34968.





Déclaration d'activité enregistrées sous le n°41 57 035 63 57 auprès du Préfet de la région Grand Est.

RESULTATS ATTENDUS DE LA FORMATION

Compétences acquises à l'issue de la formation :

- Etre en mesure de monter son projet à l'appui pour le démarrage ou la reprise de son entreprise. Connaître son marché et ses intervenants.
- Pouvoir choisir la forme juridique adaptée aux besoins de l'entreprise et s'immatriculer.
- Connaître les techniques et outils d'un développement commercial réussit. Savoir présenter son projet et convaincre.
- Maîtriser les techniques de vente qui fonctionnent en 2021 ! - Savoir piloter son entreprise malgré la crise sanitaire.
- Optimiser et développer rapidement son chiffre d'affaires. Pérennisation d'une entreprise : Savoir développer des partenariats sérieux.
- Comment développer et pérenniser son réseau : conforter sa position de manière durable sur le marché.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

-Réalisation à distance (classes virtuelles. Katia MARTIN, entrepreneur et intervenante à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat de la Moselle.

Modalités : Session en groupe ou en individuel, en distentiel pour la partie théorique (FOAD) et en présentielle pour la partie pratique.

Délais d'accès : Sessions fixes (cf : planning de formation 2021).

Katia MARTIN est responsable du Centre de formation Pensée de Beauté
Les formations sont référencées au DATA-DOCK, POLE EMPLOI, OREF CARIF Région Grand-Est, et CPF-RNCP N°34968.

