

Apprendre à créer son entreprise en assurant sa pérennité

Cette formation est un véritable tremplin pour votre création d'entreprise. En effet, vous allez y apprendre le B-A BA afin de développer votre projet d'entreprise et assuré sa pérennité.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Entreprises
- E-commerçant
- Prestataire de service
- Entrepreneur
- Toute personne désirant créer une activité marchande ou commerciale sur internet

Prérequis

- Connaissance de l'outils Mac ou Pc
- Pratique du Web
- Avoir des objectifs de développement d'entreprise à court, moyen et long terme
- Être dans une démarche de création ou de reprise d'entreprise

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.
- Valider son projet et être capable de lancer son entreprise
- Définir une stratégie commerciale en mettant en place votre offre, votre cible et vos canaux de distribution.
- Etre capable de créer une offre de service de qualité.
- Gérer son entreprise : être capable de s'organiser et de gérer (temps, partenariat et finances)

Contenu de la formation

- Modules
 - Analyse du marché pour se démarquer de ses concurrents et proposer des offres adaptés à la cible.
 - Analyse de l'offre, de la demande et de la conjoncture économique et politique.
 - Création du business plan pour évaluer le coût du projet
 - Création du bilan prévisionnel comme outil de projection et demande de financement si nécessaire.
 - Choix et comparaison du statut juridique par rapport à sa situation personnelle et son activité professionnelle
 - Connaître les formalités administratives et juridiques à effectuer pour créer.
 - Utilisation des outils de gestion pour le pilotage de l'entreprise
 - Création et définition de l'identité de l'entreprise.
 - Étude de l'univers et des valeurs
 - Brainstorming choix du nom de l'entreprise et protection de la marque auprès de l'INPI
 - Création de l'offre, élaboration de la stratégie marketing et de communication
 - Fixation des prix et seuil de rentabilité et prix de revient pour assurer la pérennité de son entreprise
 - Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale : - Création et gestion des réseaux sociaux à l'image de son entreprise - Création et définition des fonctionnalités essentielles pour la création de son site internet - Référencement naturel et payant pour faire connaître son activité et développer sa clientèle
 - Apprendre à communiquer et convaincre : storytelling
 - Outils d'organisation pour la gestion de son entreprise

AGENCE DMC

20 AVENUE DE FONTAINEBLEAU
77310 ST FARGEAU PONTIERRY

Email: agencedmc@gmail.com

Tel: 0601081757



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

Accessibilité

La formation est accessible à toute personne à mobilité réduite. Les locaux, lorsqu'ils sont mis à disposition par l'organisme, répondent aux normes ERP et sont accessibles aux personnes handicapées.