

Accompagnement création d'entreprise

Le programme de 3 mois pour créer son entreprise de A à Z

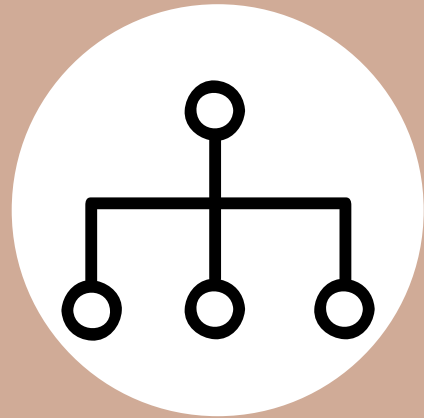
📍 A distance

🕒 Durée : 3 mois



Objectifs pédagogiques

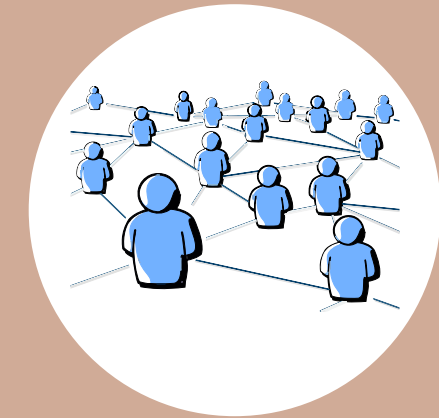
A l'issue de la formation, le stagiaire saura :



Comprendre comment structurer son projet



Savoir tester son projet et analyser son marché



Apprendre à se créer une présence en ligne



Comprendre les différents statuts juridiques et leurs conséquences



Connaître les aides financières pour son projet



Comprendre la gestion financière et administrative d'une entreprise

Public visé



- Toute personne de plus de 18 ans souhaitant créer une activité commerciale ou marchande en France : salariée, étudiante, en reconversion professionnelle,...
- Créateurs d'entreprise

Les pré-requis



Les seules conditions avant d'intégrer le programme sont de :

- Avoir un accès à un ordinateur avec une connexion internet
- Etre en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome

Les modalités d'accès à la formation

Délais d'accès = immédiat après l'inscription

Les inscriptions pour la prochaine session de formation seront ouvertes à partir du 05 au 16 janvier 2022 **uniquement**. Les inscriptions CPF peuvent se faire avant directement sur le site mon compte formation.

Date des prochaines sessions 2022 :

- Avril 2022
- Septembre 2022

Les personnes en situation de handicap physique peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles sont en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome.

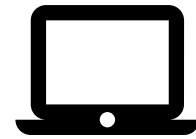
Pour les personnes malentendantes ou malvoyantes nous contacter pour évaluer la faisabilité.





Durée estimée par semaine = 4 heures

Modalités pédagogiques



Accès au contenu pédagogique sous format vidéo correspondant à 25 heures de cours répartis sur 12 modules :

- Un nouveau module de vidéos par semaine (pendant 12 semaines), soit 12 modules.
- Un accès 7j/7 et 24h/24 à ce contenu pendant 1 an à partir de l'inscription.



Accès à des cours en live toutes les 2 semaines soutenus par des intervenants experts du domaine (cas pratique, exemple concret, retour d'expérience)

- L'accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les lives pendant 1 an à partir de l'inscription.



Un **accompagnement collectif journalier** sur un groupe privé sous forme de questions/réponses :

- Accès au groupe privé pendant 3 mois
- Une réponse apportée aux questions en moins de 5 heures du lundi au vendredi de 8h30 à 17h30.



Accès à une bibliothèque de documents (modèles de documents juridiques, comptables et financiers), à des cahiers d'exercices et à des récapitulatifs de cours pendant 1 an à partir de l'inscription.

Les partenaires intervenants au programme



Cabinet d'expert-
comptable



Agence de communication



Plateforme de
financement participatif



Styliste-Modeliste
Accompagnement de jeunes
créateurs



Le programme des cours théoriques



Module 1 - Je prépare la création de mon entreprise

- 1 - Trouver une idée d'entreprise porteuse
- 2 - Définir sa vision d'entreprise
- 3 - Choisir un Business Model en adéquation avec le marché
- 4 - Définir son client idéal pour mieux le cerner
- 5 - Affiner ses offres et remplir son Business Model Canvas pour avoir une vision 360° du projet
- 6 - Analyser les risques du projet pour mieux les appréhender
- 7 - Faire son plan des actions à réaliser pour avancer efficacement

Module 2 - Je fais l'étude de marché et je me positionne

- 1 - Avoir une vision globale de son marché
- 2 - Identifier et étudier ses concurrents
- 3 - Je trouve une stratégie de différenciation et de positionnement : définir sa stratégie commerciale, ses objectifs, ses cibles (Politique d'offre, de prix)
- 4 - Je teste le marché et je valide le projet
- 5 - Trouver un nom disponible pour son business

Module 3 - Je passe à l'action et je trouve mes partenaires business

- 1 - Analyser les investissements associés à l'activité
- 2 - Définir les axes de recherches et trouver des fournisseurs/partenaires
- 3 - Prendre contact avec les fournisseurs et négocier les prix
- 4 - Les règles en cas d'importation hors UE

Module 4 - Créer son univers de marque

- 1 - Comment se positionner en tant que marque : définir son message, ses valeurs et son histoire
- 2 - Définir le branding de sa marque
- 3 - S'implanter sur les réseaux sociaux efficacement
- 4 - Définir la ligne éditoriale de sa marque pour être irrésistible
- 5 - Par où commencer pour démarrer sur Instagram et construire une communauté engagée + les outils pour gérer son marketing



Le programme des cours théoriques



Module 5 - La transition pour devenir cheffe d'entreprise

- 1 - Cumul salariat et entrepreneuriat ?
- 2 - Cumul entrepreneuriat et pôle emploi ?
- 3 - Trouver les aides pour son projet
- 4 - Lancer son projet avec le crowdfunding

Module 6 - Faire son site internet étape par étape

- 1 - Pour bien débiter son site internet
- 2 - Quelle plateforme choisir pour son site internet
- 3 - Construire pas à pas une boutique Shopify
- 4 - Ce que doit contenir un site vendeur pour améliorer le parcours acheteur
- 5 - Accroître la visibilité de son site avec le référencement naturel

Module 7 - Je choisis mon statut juridique

- 1 - Les notions à connaître
- 2 - Les questions à se poser avant de choisir son statut juridique
- 3 - Les différents statuts juridiques et leurs caractéristiques
- 4 - Les démarches à faire avant de déclarer son business
- 5 - Tout savoir sur la micro-entreprise + les formalités de déclaration micro-entreprise
- 6 - Les formalités pour se déclarer

Module 8 - Je fais le business plan

- 1 - Introduction au Business plan
- 2 - Identifier les coûts du projet et établir le plan de financement initial
- 3 - Fixer ses prix et définir une estimation du chiffre d'affaires
- 4 - Faire son compte de résultat prévisionnel
- 5 - Définir le seuil de rentabilité et le BFR
- 6 - Faire le plan de trésorerie pour 1 an



Le programme des cours théoriques



Module 9 - Je me mets en conformité avec la loi : Gestion Juridique de l'entreprise

- 1 - Ouvrir un compte bancaire
- 2 - Protéger sa marque et son idée
- 3 - Les premiers contrats à rédiger
- 4 - CGV, CGU et mentions légales
- 5 - Comprendre la RGPD & la protection des données
- 6 - Définir sa politique d'expédition des colis, gérer son service client, ses retours et avoir un médiateur à la consommation
- 7 - Reconnaître et éviter les arnaques

Module 10 - Je fais mon lancement et j'établis ma stratégie commerciale

- 1 - La méthode organique pour avoir plus de clients
- 2 - Améliorer ses chances d'être trouvée
- 3 - Comprendre l'état d'esprit du consommateur
- 4 - Améliorer ses chances de convertir
- 5 - Comment réussir le lancement de son activité ?

Module 11 - J'apprends à faire ma comptabilité

- 1 - Faire ses devis, bons de commande, factures et bons de livraison
- 2 - Comprendre les différents impôts et taxes
- 3 - Être conforme aux obligations déclaratives
- 4 - Les obligations spécifiques aux sociétés

Module 12 - Gérer son commerce au quotidien (gestion financière et administrative de l'entreprise)

- 1 - Organiser et gérer son temps en tant que cheffe d'entreprise
- 2 - Suivre les finances de son entreprise
- 3 - Assurer son activité professionnelle
- 4 - Protection sociale du dirigeant
- 5 - Les obligations en cas de recrutement
- 6 - Gérer la logistique de son entreprise

Le suivi durant la formation

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



Accès pendant 3 mois au groupe privé de la formation pour poser toutes ses questions à la formatrice et échanger avec les autres inscrits.



La possibilité de poser ses questions par **email** - une réponse est apportée sous 24h du lundi au vendredi.



Toutes les deux semaines un **live par visioconférence** pour poser toutes ces questions à un intervenant ou à la formatrice.



Un suivi également **après la formation par email** pour répondre aux questions tout au long du développement du projet.



Modalités d'évaluation



Des QCM auront lieu pour suivre l'avancée des inscrits tout au long du programme !
Un QCM final reprenant tout le programme aura lieu en live.



La formatrice, en quelques phrases

"Il est temps de réaliser son rêve et de vivre une vie professionnelle épanouissante."



Fondatrice de
L'ENTREPRENEUSE

Diplômée d'un Master II Droit des affaires spécialité Droit des entreprises.

Une expérience en cabinet - pôle création d'entreprises puis une expérience en tant que Responsable Juridique Régional.

A la suite de ça une envie profonde d'accompagner les jeunes créateurs d'entreprises au plus proche de leurs besoins et plus particulièrement les femmes à se lancer elles aussi dans le monde de l'entrepreneuriat.

les chiffres clés



**60 personnes
accompagnées**



**100% de
taux de
satisfaction**

Tarifs de la formation

Paielement en 1 fois : 1290 euros
Paielement en 3 fois : 430 euros par mois
Paielement en 6 fois : 215 euros par mois

Paielement CPF

1590 euros

frais de dossier compris



L'entrepreneuse

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation

DÉLIVRÉE PAR

ICPF
CERTIFICATION
QUALITÉ

cofrac
Accréditation
N° 5-0616
Portée disponible
sur www.cofrac.fr

contact

Pour toute question concernant le programme :
contact@lentrepreneuse.fr

