



Construire et conduire un projet entrepreneurial.

Une formation certifiante pour acquérir les compétences clés indispensables aux entrepreneurs.

Certification



Avantages de la formation

Un parcours sur mesure en fonction de vos besoins et un accompagnement par des **conseillers formateurs experts en création/reprise d'entreprise.**

Une certification de vos compétences à l'issue de la formation.

Objectifs de la formation

Acquérir la méthodologie de conception et de conduite d'un projet de création/reprise d'entreprise.

Formaliser un plan d'actions sur chaque volet permettant de mesurer la faisabilité du projet et de prendre une décision sur la suite à donner à celui-ci.

Conditions d'admission

Sélection sur étude du dossier de candidature et validation des pré-requis.

Entretien de positionnement de 30 minutes à 1 heure, afin d'adapter le parcours de formation aux besoins du candidat.

Un questionnaire d'auto-positionnement compétences est réalisé avant le début de la session permettant aux formateurs d'adapter le contenu pédagogique et de mesurer les acquis de chacun des stagiaires à l'entrée.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Tarif 1820 €

Formation éligible au CPF



Formation éligible à l'aide individuelle à la formation (AIF) sous réserve que Pôle Emploi valide la prise en charge financière.



Public

Toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise quel que soit le secteur d'activité.



Prérequis

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise en Bourgogne Franche-Comté.
Français : parlé, lu, écrit.
Mathématiques : maîtriser les quatre opérations de base.
Utiliser couramment les outils bureautiques.



Durée de la formation

91 heures - 13 jours
2 à 3 jours/semaine

temps partiel



Dates et lieux de la formations

JOIGNY : 29 avenue de Sully prolongée
Date à venir
Formation présentielle

Jury de certification

Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

SUITE

Construire et conduire un projet entrepreneurial.

100%
nouveau !!!

PROGRAMME

Module 1 : L'entrepreneur-se et son projet entrepreneurial - 14h

- Identifier les contraintes et les impacts inhérents à l'activité.
- Comparer les compétences acquises avec les compétences entrepreneuriales requises.
- Identifier les points forts et les points faibles du projet entrepreneurial et de son profil.
- Décrire un projet entrepreneurial (taille, secteur, offre, cible, acteurs...)
- en mettant en valeur l'adéquation avec son projet d'entrepreneur.
- Réaliser un plan d'actions personnel afin d'optimiser ses chances de réussite.

Module 2 : Réaliser une étude de marché - 10h30

- Déterminer les composantes d'un secteur d'activité : concurrents, fournisseurs, partenaires, prescripteurs.
- Recueillir des informations sur le marché à l'aide de techniques adaptées.
- Identifier la réglementation liée au projet entrepreneurial.
- Analyser avec objectivité les informations collectées sur le marché global et local.
- Rédiger de manière synthétique les résultats de l'étude.

Module 3 : Préfigurer la stratégie marketing et commerciale - 10h30

- Décrire les étapes d'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale.
- Décliner les clientèles principale et secondaire.
- Construire une offre qui répond aux besoins des clients.
- Fixer des objectifs de vente.

Module 4 : Choisir des outils de communication - 14h

- Distinguer les canaux et outils de communication, médias et réseaux sociaux principaux.
- Associer des outils de communication à un objectif de communication et à une cible.
- Exprimer des messages d'une manière efficace, organisée et adaptée à la clientèle.

Module 5 : Etablir un prévisionnel financier - 21h

- Construire un plan de financement.
- Construire un compte de résultat.
- Construire un plan de trésorerie.
- Identifier les composantes de la rentabilité.

Module 6 : Choisir le statut juridique - 14h

- Distinguer les différentes catégories de formes juridiques et leurs incidences.
- Argumenter son choix d'une forme juridique.
- Identifier les démarches et formalités administratives nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise.

Module 7 : Présenter un projet entrepreneurial à l'oral - 7h

- Identifier les éléments clés d'une communication efficace.
- Construire un argumentaire de promotion de son projet entrepreneurial.
- Valoriser son projet en délivrant un pitch convaincant.

Équipe pédagogique

BGE Nièvre Yonne mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.

Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap est à votre écoute au **03 86 59 81 00**.

Méthodes pédagogiques et outils

- Accompagnement et suivi individualisé.
- Apport théorique.
- Méthodologie d'enquête et de prospection terrain.
- Retour d'expérience.
- Mise en situation.
- Ressources documentaires papier et numérique.
- Livrables thématiques.
- Plan d'affaires en ligne : BGE Pro.

Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Évaluation pré-formatrice.
Évaluations formatives : questionnaire (ouvert ou choix multiple), de schéma « muet », de mise en situation, d'étude de cas, d'auto-évaluation et de reformulation. L'évaluation formative est effectuée par le formateur tout au long de la formation.

Évaluation des acquis de la formation par un jury de professionnels permettant l'obtention de la certification et d'une **attestation de compétences**.

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.