

Construire et conduire UN PROJET ENTREPRENEURIAL – Couveuse-Lab

PROGRAMME

Module 1 Les fondamentaux du marketing (2j)

- Analyse de son environnement, de la concurrence et des publics cibles
- Réalisation d'un plan marketing
- Définir le plan d'action commercial et exploiter sa base de données clients

Module 2 Construire son argumentaire commercial (1,5j)

- Comment définir les caractéristiques de ses produits / services ?
- Transformer ses caractéristiques en avantages pour ses clients
- La méthode de rédaction AIDA et les règles de langage

Module 3 Stratégie de communication et déclinaison sur le Web (3j)

- Définir ses objectifs et son message
- Print, web et digital selon sa cible
- Rédiger les textes et optimiser l'impact des mots et des images en print, web ou digital
- Concevoir, réaliser, diffuser vos supports de communication

Module 4 Construire son prévisionnel financier (1j)

avec utilisation et mise à disposition d'un outil pour construire son prévisionnel financier

- Présentation des comptes de résultat, plan de financement, plan de trésorerie et annexes
- Comprendre les notions d'investissement, d'amortissement et d'apport financier et présentation des différentes sources de financement
- Comprendre les notions de charges variables/charges fixes, de seuil de rentabilité, de Besoin en Fond de Roulement, d'équilibre de trésorerie

Module 5 Ré-interroger son statut juridique (1j)

- Les différentes formes d'entreprises: l'entreprise individuelle et les sociétés
- Changer de statut juridique: points déclencheurs du changement et identifier les critères de choix et chiffrer le changement
- Les démarches administratives et obligations légales, pour changer de régime ou de statut
- La nouvelle organisation de la gestion de l'entreprise

Module 6 Maîtriser son marché et se positionner face à ses concurrents (0,5j)

- Etude de marché et modèle économique
- L'environnement du projet, la concurrence et son positionnement

Module 7 Stratégie commerciale (0,5j)

- Elaborer et présenter sa stratégie commerciale
- Chiffre d'affaires et objectifs commerciaux

Module 8 Stratégie de communication (0,5j)

- Plateforme de marque et argumentaire
- Planification des actions

Module 9 Gestion financière (0,5j)

- Les fondamentaux du prévisionnel financier et vocabulaire
- Présenter et argumenter son prévisionnel financier

Module 10 Juridique, fiscal, social (0,5j)

- Principes fondamentaux et critères de choix
- Présenter et argumenter son choix de statut

Module 11 Présentation du projet et passage devant jury (0,5j)

- Préparation à la présentation orale
- Synthétiser sa présentation via un pitch desk

Formation Individuelle

- 17,5h de formation individuelle, régulières et selon les besoins



Public

Porteurs de projet prêt à réaliser un test d'activité



Objectif

Etudier la faisabilité d'un projet de création ou de reprise, au cours d'une période de test, tout en acquérant une méthodologie de conduite de projet et en validant la maîtrise des compétences entrepreneuriales essentielles

Durée

84h en formations collectives
17h en formation individuelle



Calendrier des modules collectifs 2024

Réunion d'intégration : 02/05
Fondamentaux du marketing : 14 et 16/05
Argumentaire commercial : 28/05 et 04/06
Stratégie de communication 1 : 18 et 21 et 25/06
Prévisionnel financier : 12/09
Réinterroger son statut juridique : 19/09
Maîtriser son marché et stratégie commerciale : 07/11
Stratégie de communication 2 : 15/11
Gestion financière : 20/11
Juridique, fiscal et social : 20/11
Pitcher son projet : 12/12
Jury : 16/01/2025



Modalités d'évaluation

Evaluation des compétences entrepreneuriales devant jury -Certification « Construire et conduire un projet entrepreneurial » inscrite au RS 5508

Prix : 3528 €

Le montant peut être intégralement pris en charge selon vos droits CPF, Pôle Emploi, Fonds de formation. Pour en savoir plus, contactez-nous

Modalité de réalisation : visioconférence synchrone (zoom) et présentiel

Contact mail : formation@bge-parif.com

BGE PaRIF : 36 Allée Vivaldi Paris 12ème