

PASS'CREA

Le programme



Témoignage d'un chef d'entreprise

- Les typologies d'entreprises
- Préparer son projet de création d'entreprise
- Le Marketing
- La gestion
- Le temps
- La formation professionnelle

A l'issue du module, vous aurez une idée claire des enjeux d'être dirigeants. **Vous serez capable** d'établir un plan d'action de votre projet et d'identifier vos points de vigilance.

Business Plan

- La définition du Business Plan
- La rédaction des différentes parties du Business Plan
- Les prévisions financières
- La méthodologie
- Les astuces



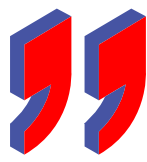
A l'issue du cours, **vous serez capable de** rédiger les 6 parties que contient un business plan tout en étudiant la faisabilité technique et financière de votre projet, de le structurer et de planifier. Vous saurez qui solliciter pour lancer votre projet entrepreneurial : prêts bancaires, investissements, garanties...

Le rôle de la banque

- Les phases de construction d'un Business Plan
- La demande de financement
- Le compte professionnel
- Les encaissements
- Les autres services bancaires



A l'issue du cours, **vous serez capable de** construire un business plan répondant aux attentes d'un organisme bancaire dans l'optique d'obtenir un financement bancaire, de comprendre son analyse et de le compléter par un financement non-bancaire. Vous serez capable de comprendre l'offre de services proposée par un organisme bancaire dans une logique de développement.



PASS'CREA

Le programme



Prévisions financières

- Le rôle de l'expert-comptable
- Les statuts juridiques
- La comptabilité
- Le prévisionnel financier

A l'issue du module, **vous serez capable de** construire un business plan répondant aux attentes d'un organisme bancaire dans l'optique d'obtenir un financement bancaire, de comprendre son analyse et de le compléter par un financement non-bancaire. Vous serez capable de comprendre l'offre de services proposée par un organisme bancaire dans une logique de développement.

Marketing digital

- Comprendre le rôle du marketing digital
- L'utilisation des réseaux sociaux pour son projet
- Dynamiser son projet grâce à son site internet
- Les outils digitaux aux services du marketing digital



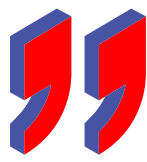
A l'issue du module, **vous serez capable de** mettre en place une stratégie de communication spécifique à votre cible. Vous serez capable d'utiliser les réseaux sociaux comme un levier de visibilité. Vous serez capable de mettre en ligne votre premier site internet et d'en analyser ses performances.



Business Development

- Qu'est-ce que le business development ?
- Construire sa stratégie de développement commercial
- Construire son plan d'action commercial
- Déclencher ses premières ventes
- Suivre sa contractualisation

A l'issue du cours, **vous serez capable de** structurer votre proposition de valeur afin de commencer le processus de commercialisation. Vous serez capable d'élaborer votre stratégie de commercialisation dans le but d'atteindre vos objectifs. Vous serez capable de déclencher vos premières ventes et de mettre en place un processus de suivi et d'analyse de vos performances.



PASS'CREA

Le programme



Statuts juridiques

- L'entreprise individuelle
- La société commerciale
- Les statuts d'une société
- Le régime social du dirigeant
- Les étapes de création d'une entreprise

A l'issue du cours, **vous serez capable de** comprendre les notions juridiques essentielles avant de créer votre entreprise. Vous serez capable d'expliquer le fonctionnement du statut d'entrepreneur individuel et du régime fiscal de la micro-entreprise ainsi que le fonctionnement d'une société commerciale. Vous serez également capable de choisir le statut juridique adéquate à votre projet et d'en connaître les tenants et aboutissants. Vous serez capable d'expliquer le fonctionnement du régime social d'un dirigeant d'entreprise en fonction du statut choisi. Vous serez capable de vous rapprocher des bons acteurs pour immatriculer votre entreprise/société.

Propriété industrielle

- Protection des idées
- Le droit d'auteur
- Les dessins et modèles
- Le brevet
- Le dépôt de marque



A l'issue du cours, **vous serez capable de** comprendre le mécanisme de protection de vos innovations et d'en comprendre les intérêts et les limites. Vous serez capable de choisir la protection à mettre en place pour protéger vos inventions.



Elevator Pitch

- Définition d'un Pitch
- Préparation du discours
- Structurer son pitch
- Les astuces pour un pitch réussi
- Mise en pratique

A l'issue du cours, **vous serez capable de** prendre la parole en public sur votre projet, pitcher votre projet de manière convaincante et préparer des pitches pour différents interlocuteurs et dans différentes situations.

PASS'CREA

OBJECTIF

La formation « PASS'CREA » permet d'aborder toutes les étapes de la création d'entreprise et de bénéficier d'un tutorat individualisé sur une demi-journée afin de repartir avec son prévisionnel financier.

Plusieurs aspects sont abordés :

- Identification des secteurs porteurs
- Compréhension des statuts juridiques et choix de la forme juridique
- Business plan et business model
- Etude de marché
- Financements
- Aides à la création d'entreprise
- Gestion : comptabilité, tableaux de bord et budgétisation, réglementation, prévisionnel et modélisation financière ...
- Aspects commerciaux et marketing

PREREQUIS NECESSAIRES

- Savoir lire, écrire et se servir de l'outil informatique avant l'entrée en formation.
- Avoir un projet de création/ reprise ou de développement d'entreprise. Sans projet, nous devons comprendre vos motivations.

MODALITES D'ACCES

- Entretien préalable : un consultant en création d'entreprise vous informe sur le contenu de la formation et identifie vos attentes et vos motivations vis-à-vis de la formation.
- Nombre de stagiaire par session de formation : 6 minimum, 12 maximum
- Formation accessible aux personnes handicapées.

MOYENS / METHODES PEDAGOGIES & MODALITES D'EVALUATION

- Plusieurs intervenants internes / externes dont des partenaires extérieurs (banque, cabinet d'avocat, expert en réseaux sociaux, conseil en propriété industrielle).
- Une tablette tactile ainsi qu'une clé UBS seront mises à votre disposition afin de faciliter l'aspect pédagogique de la formation.
- Des exercices et des cas pratiques seront également réalisés (dont le « Pitch Elevator » en fin de semaine)
- Réalisations sur les tablettes : création d'une page internet, simulation d'inscription sur les réseaux sociaux, navigation sur les sites évoqués lors des modules, réalisation du prévisionnel financier avec les consultants et les experts comptables.
- Tous les supports de formation vous seront envoyés par mail en fin de semaine.
- Pour les formations en présentiel : en début et en fin de session, un test pratique est réalisé afin d'évaluer votre niveau d'acquisition des connaissances.

FINANCEMENTS POSSIBLES

- Compte Personnel de Formation (CPF) : effectuer la demande sur le site www.moncompteformation.gouv.fr
- Plan de formation de l'entreprise : s'adresse à votre employeur



5 jours, soit 35 heures sur une semaine

Inscription au plus tard une semaine avant le début de la formation (2 semaines si inscription via CPF)



Cette formation s'adresse aux porteurs de projet ayant pour objectif de créer, reprendre ou développer leur entreprise



En présentiel : dans les locaux de la SODESI ou par zone géographique (Toulouse, Marseille, Nice, ...)

En visio-conférence : sur TEAMS



750€ HT par stagiaire soit 900€ TTC

CONTACTS



01.48.64.08.76



contact@pass-crea.fr
karine.aulin@sodesi.fr



www.pass-crea.fr



3 place de Londres,
93290 Tremblay-en-France