



AWEBCOM
Agence Web & Communication
Centre de formation
85Bis route de Grigny
91130 Ris-Orangis
0169442769

Formation à la création et reprise d'entreprise

5 Jours de formation soit 35 H Prix : 2090 euros net de taxe.

De 9h30-12h30 et de 13h30-17h30

- **Les fondamentaux de la création, reprise d'entreprise**
- **Techniques de vente et stratégie de développement commercial**
- **Business plan**
- **Stratégie de communication opérationnelle**

Prérequis :

Il est nécessaire d'avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Nombre de participants : 5

Journée 1/ 5 :

Les fondamentaux de la création, reprise d'entreprise

➤ I-Introduction

- ✓ Présentation de la formation
- ✓ Tour de table des participants

➤ II - Cadre juridique et formalités d'immatriculation

- ✓ Formes juridiques et fonctionnement
- ✓ Choix du statut du gérant.
- ✓ Formalités d'immatriculation.
- ✓ Les différents baux, pas de porte et droit au bail.



AWEBCOM
Agence Web & Communication
Centre de formation
85Bis route de Grigny
91130 Ris-Orangis
0169442769

- ✓ Les contrats commerciaux.
- ✓ Conditions générales de ventes.
- ✓ Droit de la propriété industrielle.
- ✓ Les différentes assurances professionnelles obligatoires.

➤ **III- La vie au quotidien du chef d'entreprise :**

- ✓ Découverte de l'environnement de l'entreprise
- ✓ Les tâches journalières du chef d'entreprise.
- ✓ Présentation du tableau de bord du chef d'entreprise.
- ✓ Les obligations sociales, Tva, régime d'imposition.
- ✓ L'importance de l'organisation et de l'autodiscipline au quotidien.
- ✓ Les aides à la création, reprise d'entreprise
- ✓ Dépôt de brevet, de nom, de marque
- ✓ Déclaration à la Cnil
- ✓ Médecine du travail et obligations vis-à-vis des salariés.

Journée 2/5 :

➤ **VI- Initiation à la gestion au développement d'entreprise :**

- ✓ L'étude de marché
- ✓ Business Plan
- ✓ La politique commerciale
- ✓ Les outils de communication
- ✓ Les Techniques de ventes
- ✓ Initiation aux principes de base de la comptabilité générale.

Etude du potentiel et la viabilité de votre projet

- ✓ Comment réaliser une étude de marché et construire son offre
- ✓ La réalisation du Business Plan sur 3 et 5ans par le stagiaire
- ✓ Conseil de rédaction
- ✓ Comment définir le prix de vente
- ✓ Charges fixes et charges variables.
- ✓ Comment définir sa marge.
- ✓ Interprétation du Business Plan
- ✓ Entraînement à la présentation du Business Plan
- ✓ Identification du seuil de rentabilité.
- ✓ Séances questions /réponses



Journée 3/5 :

Stratégie commerciale & marketing

- ✓ Définition de la niche ou segment de marché.
- ✓ Adapter votre offre au marché ciblé.
- ✓ Identification de la clientèle BE to BE, BE to C ou mixte des deux.
- ✓ Comment mettre en place une stratégie de communication ?
- ✓ Comment mettre en place une stratégie de marketing efficace et quel canal ?
- ✓ Partenariat, prospection, publicité, forum
- ✓ Présentation des différents réseaux sociaux et leur rôle dans la communication
- ✓ L'importance d'un site internet et d'un bon référencement pour faire connaître son entreprise.
- ✓ Comment fidéliser ses clients ?
- ✓ Comment générer un fichier de prospects qualifiés.
- ✓ La veille concurrentielle.
- ✓ Exercices pratiques.

Journée 4/5 :

Volet social de l'entreprise.

- Comment paramétrer et gérer son tableau de bord.
- Savoir déléguer les tâches secondaires.
- Comment organiser sa première embauche ?
- Les différentes aides à l'embauche
- Les différentes déclarations préalables à l'embauche.
- Rédaction de l'offre d'emploi et quel support de diffusion.
- Organiser ses entretiens d'embauche.
- Salaire brut et salaire net.
- Convention collective.
- Calendrier des déclarations sociales.
- Médecine du travail
- Choix de la durée du contrat de travail



AWEBCOM
Agence Web & Communication
Centre de formation
85Bis route de Grigny
91130 Ris-Orangis
0169442769

Journée 5/5 :

I-Partie:

- ✓ Tour de table pour recueillir les questions et remarques des candidats.
- ✓ Séance de questions/réponses

II-Partie:

- ✓ Mise en situation devant un banquier ou un investisseur.

Dans cette partie, le candidat aura un exercice pratique de mise en situation. Chaque stagiaire présentera son projet de création avec un prévisionnel, qu'il essaiera de détailler, justifier ses décisions et de le défendre devant un banquier ou un investisseur dans le but de vendre son projet, décrocher un emprunt ou une levée de fonds.

- ✓ Il aura l'occasion de se rendre compte du potentiel de son projet et les modifications et réglages à apporter à celui-ci pour gagner en crédibilité et rester réaliste en prenant en compte les fluctuations des marchés et la spécificité de ses potentiels clients.
- ✓ Il justifiera sa stratégie de développement et ses décisions.

Pour information :

- ✓ Une alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques vous permettra une meilleure maîtrise de votre formation
- ✓ Un support écrit vous sera remis à la fin de votre formation, et un support téléphonique dédié aux stagiaires est disponible pendant 30 jours.
- ✓ Une attestation de formation vous sera remise par votre formateur après la validation de vos acquis à l'issue de la formation
- ✓ Des ordinateurs et une connexion wifi sont également disponibles pour les stagiaires ne disposant pas d'ordinateur portable.