

La formation en résumé

Le meilleur parcours sera défini lors d'un entretien préalable, pour préparer ensemble votre projet de création d'entreprise. Les compétences acquises vous permettront d'avoir une certification entrepreneuriale.

Inscription via Appli CPF : Mon compte Formation

Le programme de chaque module est détaillé dans les fiches suivantes :

Objectifs :

- Acquérir les compétences nécessaires pour construire un projet de création d'entreprise.
- Savoir le présenter de façon argumentée, trouver les financements nécessaires et démarrer les premières actions pour lancer l'activité

Participants :

- Les porteurs de projets de création d'entreprise, déterminés à entreprendre et autonomes, voulant donner toutes les chances de réussite à leur projet

Prérequis :

Pas de pré requis

3 360 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)

235993



12 jours (84 heures)



Eligible au CPF



Community online

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyse de pratiques, mises en situation avec le BMC, cas réels d'entreprises, co-construction. Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une validation des compétences dans le cadre de la certification nationale.

Nombre de stagiaires : 10 à 14. Animateur/formateur : nom et parcours disponible sur simple demande auprès du Responsable de formation

Modules obligatoires

5 jours pour Entreprendre

— 5 jours (35 heures)

—

—

Elaborer son Business Plan

— 2 jours (14 heures)

Décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales

— 3 jours (21 heures)

Piloter sa nouvelle entreprise

— 2 jours (14 heures)

Partenaires



CCI FRANCE



CAISSE D'ÉPARGNE

LOIRE DROME ARDECHE



BANQUE POPULAIRE

AUVERGNE RHÔNE ALPES



La formation en résumé

Inscription via **Appli CPF - Mon compte formation**

- [Site de Lyon](#)

- [Site de Saint-Etienne](#)

- [Site de Roanne](#)

Objectifs :

- Etre capable de construire et concrétiser son projet de création d'entreprise
- Confronter ses capacités à entreprendre avec les exigences de la création
- Certifier ses compétences entrepreneuriales

Participants :

Porteur de projet de création ou rachat de fonds de commerce

Prérequis :

- Savoir lire et compter
- Etre déterminé à entrer dans un parcours entrepreneurial

Le programme

Travailler sur les critères de la cohérence Homme-Projet

- changer de métier : devenir chef d'entreprise
- connaître la méthodologie de la création
- piloter son projet, en comprendre les enjeux pour le mener à bien
- valider ses capacités et motivations par rapport aux exigences de ce nouveau métier

Comprendre le marché pour construire sa proposition de valeur grâce au support de créativité et d'innovation Business Model Canvas

- concevoir un business model adapté : segmentation, relation client, distribution, activités, ressources et partenaires clés
- déterminer le modèle économique du projet (source de revenu et structure des coûts)

Recueillir les données indispensables à l'étude de marché, lors d'un rendez-vous personnalisé avec un conseiller en information économique de la CCI de Lyon Métropole

Challenger son projet pour en dégager les forces et faiblesses et envisager un plan d'action

Connaître les principaux outils de gestion pour préparer son dossier financier

- comprendre les termes et les mécanismes financiers d'entreprise
- fonds de roulement, besoin en fonds de roulement et trésorerie
- bilan de départ, compte de résultat prévisionnel, trésorerie
- le chiffre d'affaires minimum, les charges et les marges

Choisir un cadre juridique et fiscal adapté

- connaître les différentes formes juridiques et en comprendre leurs incidences fiscales, sociales et patrimoniales

1 260 €

525 € (tarif accordé sous conditions)
(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)

236610



5 jours (35 heures)



Eligible au CPF



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 06/04, 09/04, 10/04, 14/04, 15/04
- 11/05, 14/05, 15/05, 18/05, 19/05
- 25/05, 28/05, 29/05, 02/06, 03/06
- 22/06, 25/06, 26/06, 29/06, 30/06
- 06/07, 07/07, 08/07, 09/07, 10/07
- 07/09, 10/09, 11/09, 14/09, 15/09
- 28/09, 01/10, 02/10, 05/10, 06/10
- 19/10, 22/10, 23/10, 26/10, 27/10
- 09/11, 12/11, 13/11, 16/11, 17/11
- 23/11, 26/11, 27/11, 30/11, 01/12
- 07/12, 10/12, 11/12, 14/12, 15/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 06/04, 09/04, 10/04, 14/04, 15/04
- 25/05, 28/05, 29/05, 02/06, 03/06
- 22/06, 25/06, 26/06, 29/06, 30/06
- 20/07, 23/07, 24/07, 27/07, 28/07
- 28/09, 01/10, 02/10, 05/10, 06/10
- 23/11, 26/11, 27/11, 30/11, 01/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 04/06, 09/06, 10/06, 11/06, 12/06
- 02/11, 03/11, 04/11, 05/11, 06/11

Marseille - 04 91 14 26 90

Sessions à venir - Nous contacter

Comprendre le régime de Protection sociale et connaître les fondamentaux pour être bien assuré

- ateliers animés par nos partenaires assureurs

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyse de pratiques, mises en situation avec le BMC, cas réels d'entreprises, co-construction. Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une validation des compétences dans le cadre de la certification nationale.

Nombre de stagiaires : 10 à 14. Animateur/formateur : nom et parcours disponible sur simple demande auprès du Responsable de formation

Objectifs :

- Préparer votre prévisionnel, en simulant les différentes hypothèses
- Valider la faisabilité commerciale et la rentabilité financière

Participants :

Tout porteur de projet, créateur ou repreneur : commerce, industrie, service

Prérequis :

- Connaître les fondamentaux de la gestion et satisfaire au test de positionnement disponible sur notre site internet. Mise à niveau en fonction des résultats en e-learning ou en présentiel

Le programme

Mettre en valeur les paramètres de la cohérence homme-projet

Présenter le Business Model adapté

- point sur l'avancement de l'étude de marché
- détermination du Chiffre d'Affaires commercial prévisionnel
- approche du plan d'action commerciale

Elaborer le plan de financement

- déterminer les investissements
- bâtir le fonds de roulement de départ
- la trésorerie de démarrage
- les ressources à mettre en oeuvre : apports et emprunts
- le plan de trésorerie

Elaborer le compte de résultat prévisionnel

- les charges variables
- les charges fixes
- calcul du seuil de rentabilité (Chiffre d'Affaires minimum)
- adéquation objectif commercial / seuil de rentabilité

Valider la rentabilité du projet et en analyser les risques

Livrable : remise du logiciel de simulation de votre Business Plan (outil compatible uniquement sous Windows)

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Echanges, mises en situation sur votre projet, co-construction avec le formateur. Mise à disposition d'un outil de business plan spécifique. Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats : cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une évaluation des acquis. Nombre de stagiaires : 6 à 10. Formateur : nom et parcours disponible sur simple demande auprès du responsable de formation

630 €

420 € (tarif accordé aux particuliers/DE)
(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 15/07, 16/07
- 21/09, 22/09
- 03/12, 04/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 15/07, 16/07
- 03/12, 04/12

Décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales

Entrepreneuriat / création- reprise d'entreprise - 2020

Objectifs :

- Anticiper, planifier, réussir sa stratégie commerciale
- Maîtriser et appliquer les techniques de vente et de négociation pour son développement commercial (produits ou services)
- Savoir bien se présenter et valoriser son offre auprès des différents partenaires

Participants :

Créateurs d'entreprise ou repreneurs de fonds de commerce

Prérequis :

- Avoir construit son Business Model Canvas

Le programme

Conforter l'impact de sa proposition

- quelle proposition de valeur dans son Business Model ?
- cultiver ses points forts, ses spécificités, ses différences
- savoir se présenter et communiquer avec impact en toutes circonstances (elevator pitch)
- agir concrètement sur les motivations des clients et partenaires

Optimiser son organisation commerciale

- identifier les leviers de réussite de sa stratégie de développement
- ratio apport/effort : optimiser sa planification de la prospection et du suivi client
- décliner sa stratégie en objectifs, budget, facteurs-clés de succès, priorités d'action et ressources associées

Réussir l'entretien de négociation avec les prospects, clients, fournisseurs, acheteurs, partenaires...

- une préparation qui fait la différence
- les plus des créateurs d'entreprise qui débutent : la relation humaine, le réseau
- les étapes-clés de l'entretien : les signaux d'achat et les accélérateurs de vente
- savoir conforter la vente en fin de négociation et la relation dans la durée si nécessaire

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement : Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Préparation du pitch avec le Business Model Canvas. Pédagogie ludique et interactive et mise en pratiques sous forme d'exercices et ateliers. Jeux de rôle avec le produit/service du créateur. Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats : Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une évaluation des acquis. Nombre de stagiaires : 8 à 12. Formateur : nom et parcours disponible sur simple demande auprès du responsable de formation

945 €

630 € (tarif accordé aux particuliers/DE)
(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



3 jours (21 heures)



Training



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise
Cycle : Institut Consulaire du Dirigeant

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 14/04, 15/04, 30/04
- 16/06, 18/06, 02/07
- 15/09, 16/09, 01/10
- 16/11, 17/11, 03/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Objectifs :

- Mettre en place une méthodologie de pilotage de la gestion économique et financière de l'entreprise
- Echanger sur le choix de l'expert-comptable et l'organisation du suivi de la relation avec le cabinet d'expertise-comptable

Participants :

Créateurs, repreneurs, jeunes entreprises de moins de 3 ans

Prérequis :

- Connaître les fondamentaux de la gestion et satisfaire au test de positionnement disponible sur notre site internet (Mise à niveau en fonction des résultats en e-learning ou en présentiel)

Le programme

Comprendre les outils d'optimisation économique

- le budget prévisionnel
- les tableaux de bord
- les indicateurs à mettre en place

Comprendre les outils d'optimisation financière

- le plan de trésorerie
- les échéanciers des tiers

Mettre en place et suivre les indicateurs les plus pertinents

- le calcul du point mort
- le seuil de rentabilité
- la capacité d'autofinancement
- le besoin en fonds de roulement
- les ratios et les marges

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats : cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une évaluation des acquis. Nombre de stagiaires : 8 à 12. Formateur : nom et parcours disponible sur simple demande auprès du responsable formation

Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement: formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyse de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, co-construction. Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

630 €

420 € (tarif accordé aux particuliers/DE)
(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 09/07, 10/07
- 15/10, 16/10
- 03/12, 04/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 22/06, 23/06
- 15/10, 16/10