

PACK PREMIUM



OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ▣ Choisir le bon statut.
- ▣ Apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien.
- ▣ Trouver des clients et mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes !

DURÉE

35 heures sur 5 jours
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

500 €
Financement CPF possible

EFFECTIF

Présentiel :
Minimum : 5 stagiaires
Maximum : 12 stagiaires

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92
17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

PROGRAMME

Appréhender le pilotage et la gestion de son entreprise, élaborer
l'étude prévisionnelle de son projet :

- ▣ Choisir le bon statut
La présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix
- ▣ Appréhender les documents de synthèse comptables
Bilan, compte de résultat et tableaux de bord...
- ▣ Élaborer son plan de redressement
- ▣ Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation
Identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet
- ▣ Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges
- ▣ Appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires

Trouver des clients et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne sur produits et services

- ▣ Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents
- ▣ Créer les outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- ▣ Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son prix et son coût de revient...
- ▣ Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- ▣ Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité

PUBLIC

Créateurs/repreneurs d'entreprise (hors micro entreprise).

PRÉ-REQUIS

Aucun.

CONTACT

Service Formation
TURHAN Silvia
Tél : 01 47 29 43 87
silvia.turhan@cma-idf.fr
www.formation-cma92.fr

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

PowerPoint, vidéos, documentation.
Exercices et mise en pratique.
Ordinateur + internet.

ÉVALUATION

Quizz. Évaluation à chaud. Questionnaire de satisfaction.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs professionnels connaissant les spécificités des TPE.

SUIVI ET VALIDATION

Attestations de stage et de présence délivrées en fin de formation.
Questionnaire de satisfaction stagiaire/formateur en fin de formation.