

OBJECTIF(S)

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

- **Élaborer la stratégie, construire et mettre en œuvre la décision et la structure juridique d'un projet.**
- **Concevoir et conduire un projet de création d'activité / d'entreprise.**
- **Gérer et manager des ressources et contrôler l'activité.**
- **Animer des réseaux de partenaires internes et externes.**

DURÉE

44 jours - 309 heures
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

7 725 €

Financement CPF possible

+ Frais d'inscription : **170 €**

EFFECTIF

Présentiel :

Minimum : 6 stagiaires

Maximum : 20 stagiaires

PROGRAMME

L'originalité du Titre Entrepreneur de la Petite Entreprise est de conjuguer apports de connaissances et mise en application effective dans le cadre de votre projet.

■ **AGIR : DÉVELOPPEUR D'ACTIVITÉ**

LE REPÉRAGE du chemin à parcourir.

LA CONDUITE professionnelle et maîtrisée du projet.

- Connaître les enjeux du projet pour l'entreprise et le positionner dans la stratégie globale.
- Formaliser « l'idée » en projet.
- Définir l'organisation projet.
- Constituer la communication projet.
- Maîtriser la conduite du projet (qualité - coût - délai).
- Dresser le bilan en termes de réalisation, de perspectives et de compétences acquises

■ **COMMENT PILOTER MON PROJET ?**

CONCEVOIR, planifier et coordonner les actions à mettre en œuvre en gérant les ressources humaines, financières et matérielles disponibles.

CONSTRUIRE et animer une équipe en tenant compte des caractéristiques et contraintes particulières du projet.

PILOTER le projet dans sa phase d'exécution, du lancement aux bilans techniques, humain et financier.

COMMUNIQUER avec l'ensemble des parties concernées.

- Les principes fondamentaux de la gestion de projet :
 - Le triangle qualité - coût - délai,
 - La rédaction d'une fiche projet,
 - Le cahier des charges,
 - La faisabilité technique, financière, commerciale et managériale,
 - La résistance au changement.
 - La planification et sa réalisation.
- Les ressources : le budget prévisionnel, l'animation d'équipe.
- Le pilotage du projet, du lancement à la clôture.
- La maîtrise des délais, des coûts et de la qualité.

■ **COMMENT AMÉLIORER LES COMPÉTENCES UTILES À MON PROJET ?**

- La gestion par les compétences, moyen d'optimiser les ressources humaines.
- Les compétences au service de la stratégie du projet, de l'entreprise.

- Les notions de tâches et d'activités.
- Les savoirs : académiques, procéduraux, savoir-faire, savoirs liés à l'expérience.
- Construction du profil de poste de « l'entrepreneur ».

■ POURQUOI ET COMMENT L'ANALYSE STRATÉGIQUE PEUT SERVIR MON PROJET ?

COMPRENDRE les liens entre la stratégie d'entreprise et le projet.
DÉCOUVRIR et utiliser des outils de diagnostic, de veille, d'évolution stratégique.

INTERVENIR avec plus d'autonomie dans la conduite de votre projet.

- La réflexion stratégique : Qui sommes-nous ? Que voulons-nous faire ? Quels buts poursuit la direction ? Où en sommes-nous ?...
- La démarche de l'analyse stratégique : le diagnostic, les phases, les choix...
- L'environnement macro-économique, les influences environnementales, l'univers concurrentiel,
- Les outils de diagnostic externe.

■ COMMENT ÉVALUER UN COÛT POUR PRENDRE UNE BONNE DÉCISION ?

- Les outils de pilotage
- Apports du contrôle de gestion dans le pilotage du projet et/ou de l'entreprise
- Les outils de décision :
 - La comptabilité analytique,
 - Le tableau de bord,
 - Le seuil de rentabilité / point mort et son calcul,
 - La création de valeur,
 - La rentabilité absolue et relative d'un projet,
 - L'arbitrage entre les projets,
 - Abandonner ou lancer le projet.

■ QUEL EST LE MEILLEUR STATUT POUR MOI ET MON ENTREPRISE ?

GUIDER les choix ou évolutions de structure juridique, les choix de statut social du dirigeant et de fiscalité de l'entreprise.

DIRIGER, tant l'entreprise que la structure juridique qui l'héberge, de manière éclairée.

- Quel statut pour votre entreprise ?
 - L'entreprise individuelle, l'EIRL,
 - La société et ses différentes formes juridiques (SARL / EURL / SA / SAS)
 - Les critères de décision, raisons du choix, limites et libertés du choix,
 - Incidence des choix opérés.
- Quel régime fiscal ?
 - Impôts sur le revenu,
 - Impôts sur les sociétés.
- Quel régime social ?
 - Travailleur salarié,
 - Travailleur non salarié.

COMMENT ORGANISER ET DÉVELOPPER MES VENTES ?

- Les enjeux de la vente et l'importance de la prospection.
- Les conditions de la réussite :
 - La préparation : comment construire son plan d'action commerciale ?
 - L'action : constituer ses fichiers de prospection : se faire connaître ; prendre rendez-vous ; réussir son entretien de vente,
 - Le suivi : la relance systématique ; les outils CRM.

COMMENT MIEUX METTRE EN VALEUR ET COMMUNIQUER SUR LES ATOUTS DE MON PROJET, DE MON PRODUIT, DE MON ENTREPRISE ?

EN APPLIQUANT des méthodes et communication et des outils marketing appropriés.

EN CONJUGUANT de façon efficace et cohérente, le marketing et le commercial.

- Connaître, segmenter et développer ses marchés.
- Élaborer un plan marketing.
- Développer les produits et services.
- Connaître les principes de construction d'une stratégie de prix.
- Choisir une méthode de distribution.
- Élaborer le plan de promotion et de communication (publicité, relations publiques, ventes promotionnelles).

LIEU DE FORMATION**CMA IDF - 92**

17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance de séances de face à face pédagogique, avec un travail personnel, encadré d'applications pratiques.

CONTACT**Service Formation**

RAMANANDRAITSIORY Marie
Tél : 01 47 29 43 90
marie.ramanandraitsiory@cma-idf.fr
www.formation-cma92.fr

ÉVALUATION

L'évaluation des acquis est réalisée à la fin de chaque module par la production d'une note de synthèse avec soutenance orale issue du travail personnel opéré durant le module.

Un rapport méthodologique qui compile les 4 étapes du projet sera complété tout au long de la formation puis évalué lors d'une soutenance orale devant le jury de valorisation.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs agréés Cnam, experts de l'entrepreneuriat.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance de la certification aux personnes ayant validé les 4 blocs de compétences.