

## 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

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

## TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : 500 €  
Éligible au CPF

## 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 financement
- 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
- Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise

**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 juste 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.

## MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

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

## CONTACT

Service Formation  
TURHAN Silvia  
Tél : 01 47 29 43 87  
formation.92@cma-idf.fr  
www.formation-cma92.fr

## ÉVALUATION

Quizz. Évaluation à chaud.

## PROFIL FORMATEUR

Formateurs professionnels connaissant les spécificités des TPE.

## SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.  
Questionnaire de satisfaction.