

OBJECTIF(S)

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

- Choisir le bon statut pour son entreprise.
- Apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien.
- Réaliser l'étude prévisionnelle et vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise.
- Trouver des clients et analyser son positionnement sur le marché.
- Mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes.
- Réaliser des actions de RSE.
- Créer et gérer son entreprise en ligne.

DURÉE

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

TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : 700 €
Éligible au CPF

EFFECTIF

Présentiel :
Minimum : 5 stagiaires
Maximum : 12 stagiaires

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92
17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE
N° SIRET : 13002797200012
NDA : 11756120375

CONTACT

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

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.
- Réaliser des actions liées à la responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

Savoir créer l'entreprise par voie dématérialisée et procéder aux télédéclarations sociales et fiscales.

PUBLIC

Créateurs/repreneurs d'entreprise

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise.

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Exposés. Exercices et mise en pratique..

ÉVALUATION

Quizz, QCM, cas pratiques.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs professionnels connaissant les spécificités des TPE.

SUIVI ET VALIDATION

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