

5 Jours pour Entreprendre

Vous avez une idée ou un projet de création d'entreprise et vous voulez acquérir les compétences essentielles pour réussir ? Suivez la formation 5 Jours pour Entreprendre, une formation pluridisciplinaire, délivrée par des professionnels et conduisant à l'obtention d'un **certificat de compétences reconnu par les partenaires financiers**.

LA FORMATION « 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE » EST CERTIFIANTE

Objectifs

- Vous faire acquérir les connaissances et les méthodes pour concrétiser et modéliser un projet de création d'entreprise
- Et sensibiliser les porteurs de projet aux fondamentaux du pilotage et de la gestion d'entreprise

Une **certification** est délivrée au stagiaire après une **évaluation des compétences**.
A la fin de la formation, vous serez en capacité de pouvoir créer une entreprise.

Public

Toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Thèmes abordés et compétences transmises

La formation est composée de six modules et un Quizz pour valider les compétences

1. Vous, l'équipe et le projet

- Etre en capacité de trouver l'idée qui correspond à soi, à l'équipe
- Comprendre l'importance d'avoir, en plus d'un projet, une vision entrepreneuriale, une vision stratégique, une capacité à anticiper et à être en veille permanente
- Savoir s'entourer des bonnes personnes ou compétences pour réussir

2. Le projet, son contexte, son marché, son business model

- Comprendre l'importance de la prise en compte de l'environnement dans un projet de création d'entreprise + numérique
- Elaborer une proposition de valeur répondant aux besoins / problèmes de la cible
- Construire un business model cohérent voire innovant – Savoir le confronter auprès de ses prospects
- Déterminer un positionnement par rapport à la concurrence
- Interpréter les données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel

3. La communication et le marketing

- Choisir le bon prix et les bons canaux de vente. Connaître les points clés de la définition d'une stratégie de communication et comment la mettre en œuvre



- Comprendre les points clés pour rédiger un Business Plan performant
- Appréhender les notions d'acquisition de clients. Savoir comment fidéliser ses clients (notamment grâce à l'expérience client)

4. Les points clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement

- Faire les bons choix de ressources pour son projet
- Comprendre les principaux concepts issus du compte de résultat et du bilan
- Vérifier la viabilité financière de son projet : calculer les prix de revient, la marge et le point mort (seuil de rentabilité)
- Organiser les différents éléments pour définir un plan de financement adapté
- Connaître les principales sources de financement (qui finance quoi et comment)
- Savoir calculer les principaux ratios de la gestion d'entreprise

5. Les points clés du juridique, des normes et réglementations

- Comprendre des principes fiscaux, sociaux et juridiques du fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant, des salariés, de l'IS et de l'IR
- Comprendre les éléments clés à prendre en considération pour choisir le cadre juridique, fiscal et social le plus adapté au projet et à son développement
- Comprendre les principes des marques (dénomination, enseigne ...) et de la protection

6. Anticiper et piloter l'activité

- Savoir-faire un devis et une facture non contestable, comprendre l'intérêt des CGV
- Savoir qu'il y a des normes et obligations à respecter, savoir repérer les points de vigilance (bail, embauche, facturation ...)
- Appréhender ses futurs interlocuteurs pour mieux interagir avec eux. Savoir à qui s'adresser en cas de conflit ou de difficultés
- Comprendre l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité
- Savoir repérer les indicateurs qui doivent déclencher une action pour éviter des difficultés, pour régler un problème...
- Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web

Quiz : évaluation des compétences

L'évaluation des compétences est **obligatoire** pour les stagiaires bénéficiant d'une **prise en charge** de leur formation.

Le quizz est un outil pédagogique qui comporte 54 questions réparties entre les 6 modules.

Il sera réalisé à la fin de la formation.

Chaque stagiaire disposera d'un compte personnel. Les informations saisies permettront **d'éditer la certification, le rapport de stage et l'attestation de formation.**

Moyens et méthodes pédagogiques

Créer une entreprise est un sujet qui s'apprend en faisant. La pédagogie de la formation se base sur deux principes : travail de groupe et solidarité

« Apprendre en faisant, apprendre en s'aidant ».

- La méthode CANVAS pour élaborer un Business Model innovant,
- Un Quizz pour valider les compétences acquises lors du stage,



- Une séance de Pitches pour présenter son projet en fin de stage.

Bénéfices

- Bénéficier de l'expérience de professionnels de l'entreprise et d'experts de la CCIMP,
- Partager ses connaissances, ses interrogations, son expérience pour se mettre en action et en situation de mise en œuvre de son projet de création d'entreprise,
- Profiter du réseau de l'ensemble des partenaires de la CCI Marseille Provence.

Modalités pratiques

- Coût : 400 € Net de taxes (pour une prise en charge consultez la CCIMP)
- Durée : 5,5 jours, soit 41 heures de formation sur 2 semaines
 - Semaine 1 : lundi, mardi, mercredi, jeudi
 - Semaine 2 : lundi, mardi matin
- Horaires : 8h30 à 12h30 et 13h30 à 17h00
- Lieu : Aix-en-Provence et Marseille

