

OBJECTIFS

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

DUREE

5 jours – 35 heures
De 9h15 à 17h15

TARIF NET DE TVA

Tarif : 700 euros

EFFECTIF

Présentiel :
Minimum : 5 personnes
Maximum : 10 personnes

LIEU DE FORMATION

CMA 78
19 avenue du Général
Mangin
78000 Versailles

CONTACT

Service Formation
Réjane Changivy
01.39.43.43.64
formation.78@cma-idf.fr
<https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web>

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...
- Elaborer 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'affaire 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 ses produits et services :

- Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents
- Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Choisir son (ses) circuits(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

Primo créateur – repreneur / jeune entreprise. Tout public

PRE-REQUIS

Avoir assisté de préférence à la réunion d'information gratuite : Mardi de la création.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Exercices et mise en pratique, PowerPoint, documentation, réalisation d'un plan de financement, Internet, sites Web.

ÉVALUATION

QCM/Quizz, questionnaire d'auto évaluation en début et fin de formation, questionnaire d'évaluation pédagogique

PROFIL FORMATEUR

Formateur spécialisé en techniques commerciales et marketing

SUIVI ET VALIDATION

Questionnaire de satisfaction et Enquête de suivi à 3 mois après la formation.