

OBJECTIF DE LA FORMATION

- 1) Faire une étude de marché
 - 2) Définir la stratégie de communication
 - 3) Définir la stratégie commerciale
 - 4) Choisir son statut
 - 5) Comptabilité
- Les exercices seront basés sur des mises en situation selon votre domaine d'activité.

PUBLIC

Toute personne ayant besoin de créer ou reprendre une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

ÉQUIPEMENT NÉCESSAIRE

Ordinateur ou tablette ainsi qu'une connexion internet.

DURÉE

8 heures.

MODALITÉS D'ENTRÉE EN FORMATION ET DÉLAIS D'ACCÈS

Possibilité d'entrer en formation dès la fin du délai des 11 jours ouvrés.

MÉTHODES MOBILISÉES

Méthodes pédagogiques : Les exercices seront basés sur des mises en situation diverses et variées.
Méthodes techniques : Synchrones, partage d'écran, ZOOM.

PRIX

1 590 €.

ÉVALUATION

Évaluation initiale d'une durée de 15 minutes.

Évaluations continues : exercices, mise en situation et cas pratique en fonction des objectifs.

Évaluation finale : quizz d'une durée de 30 minutes.

CERTIFICATION

Attestation de formation délivrée en fin de formation et certificat de réalisation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Accessibles aux personnes à mobilité réduite et malvoyantes. Merci de nous contacter pour de plus amples informations.

(Contact handicap : 06-76-94-59-69).

PROGRAMME

(ADAPTÉ ET

PERSONNALISÉ

EN FONCTION DE

VOS BESOINS)

- Étudier le marché

Il est important de connaître le marché selon votre type de produit ou service que vous représentez.

Analyse de la clientèle, de la concurrence.

Définir : sa stratégie ; ses objectifs ; ses cibles.

Connaître son environnement ainsi que les concurrents déjà en présence.

- Définir la stratégie de communication adaptée à votre histoire et à votre identité dans votre stratégie commerciale.

- Définir la stratégie commerciale.

Accroître son nombre de clients.

Identifier les partenariats et les collaborations à mobiliser autour de votre projet.

Mettre les outils en place pour faire vivre votre communauté en ciblant les actions commerciales les plus adaptés.

- Choisir son statut

Identifier les différents statuts possibles et choisir une structure appropriée :

-Entreprise en nom propre

-Auto-entrepreneur

Mesurer les avantages et inconvénients.

Comprendre les limites et les responsabilités.

Comprendre le régime social des indépendants

- Comptabilité : Savoir tenir à jour sa comptabilité, créer un tableau Excel de suivi.

V2-07/04/22

Téléphone : 06 76 94 59 69

Email : citronformation@gmail.com