

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

18 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

3 590 €.

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