

RÉUSSIR SON PROJET ENTREPRENEURIAL



Objectif final :

- Acquérir les compétences essentielles pour structurer, financer et développer son entreprise durablement.



Objectifs opérationnels :

- Construire son projet entrepreneurial
- Élaborer son offre et son positionnement marketing
- Maîtriser les aspects financiers et juridiques
- Financer et piloter son entreprise



Les + de ce programme de formation :

- **Un accompagnement individualisé** : chaque participant bénéficie d'un suivi personnalisé pour adapter les apports de la formation à son projet entrepreneurial.
- **Des experts spécialisés** : plusieurs intervenants (consultants, experts-comptables, juristes, marketeurs...) apportent une expertise pointue sur chaque thématique clé.
- **Une approche concrète et opérationnelle** : chaque journée alterne théorie, études de cas et ateliers pratiques pour une mise en application immédiate.
- **Un programme sur-mesure** : la formation est conçue pour répondre aux besoins spécifiques des créateurs et repreneurs d'entreprises, avec une étude des besoins en amont.
- **Un plan d'action concret en fin de formation** : chaque participant repart avec une feuille de route personnalisée pour mettre en œuvre son projet dès la fin du programme.

Durée :

5 jours
soit 35h00
(possibilité de
moduler)

Prérequis :

Avoir un projet
de création ou
de reprise
d'entreprise

Format :

Présentiel (lieu à
définir) ou
distanciel (via
Zoom/Teams)


Tarif individuel

2800€

PROGRAMME DÉTAILLÉ


Jour 1 : Construire son projet entrepreneurial (7h)

- ✓ Définir son projet entrepreneurial : vision, mission, valeurs
- ✓ Identifier son business model avec l'outil Business Model Canvas
- ✓ Analyser son marché, ses concurrents et ses opportunités
- ✓ Identifier ses clients cibles et affiner son positionnement

 Intervenant : Consultant en stratégie et développement

Jour 2 : Élaborer son offre et son positionnement marketing (7h)

- ✓ Construire une offre attractive et différenciante
- ✓ Définir une stratégie de tarification et politique commerciale
- ✓ Déployer une stratégie marketing digitale efficace (site, réseaux sociaux, SEO)
- ✓ Développer son identité visuelle et sa marque

 Intervenant : Expert en marketing et communication digitale


Jour 3 : Maîtriser les aspects financiers et juridiques (7h)

- ✓ Choisir le statut juridique adapté à son projet
- ✓ Comprendre les obligations fiscales et sociales de l'entrepreneur
- ✓ Construire un business plan financier (chiffre d'affaires, marges, rentabilité)
- ✓ Élaborer un prévisionnel financier simplifié

 Intervenant : Expert-comptable ou juriste en droit des affaires


Jour 4 : Financer et piloter son entreprise (7h)

- ✓ Identifier les sources de financement et aides aux entrepreneurs
- ✓ Préparer un dossier solide pour convaincre investisseurs et financeurs
- ✓ Mettre en place des indicateurs de gestion et tableaux de bord
- ✓ Suivre son budget et gérer sa trésorerie pour anticiper les risques

 Intervenant : Consultant en finance d'entreprise

Jour 5 : Gérer, vendre et développer son entreprise (7h)

- ✓ Adopter la posture du dirigeant et gérer son temps efficacement
- ✓ Maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciale
- ✓ Fidéliser ses clients et développer son réseau professionnel
- ✓ Bilan de la formation et élaboration d'un plan d'action personnalisé

 Intervenant : Coach en entrepreneuriat et expert en développement commercial

MODALITÉS

✦ Modalités et délais d'accès à la formation

- La formation est accessible à tout **créateur ou repreneur d'entreprise** souhaitant acquérir les compétences essentielles pour structurer, financer et développer son projet.
- Avant l'entrée en formation, **une étude des besoins** est réalisée afin d'évaluer la motivation et l'engagement du participant dans son projet entrepreneurial.
- Délais d'accès : Inscription possible jusqu'à 10 jours avant le début de la formation, sous réserve du dispositif de financement choisi.
- Accessibilité : La formation est ouverte aux personnes en situation de handicap. Des adaptations spécifiques peuvent être mises en place sur demande, après étude des besoins individuels.

✦ Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et méthodologiques
- Études de cas et mises en situation
- Ateliers pratiques et exercices concrets
- Échanges et partages d'expérience avec les intervenants

✦ Modalités administratives

- Convention de formation
- Dossier d'inscription
- Feuilles d'émargement
- Attestation de présence
- Attestation de fin de formation : délivrée à chaque participant, elle précise les compétences acquises et la durée de la formation suivie.

✦ Modalités d'évaluation

- **Évaluation diagnostique** (avant la formation) avec un questionnaire de positionnement initial pour évaluer le niveau de connaissance du participant sur la création et la gestion d'entreprise ainsi qu'un recueil des attentes et des objectifs individuels.
- **Évaluation formative** (pendant la formation) avec des mises en situation, ateliers pratiques et feedback des intervenants après chaque mise en situation pour ajuster les connaissances et la posture entrepreneuriale.
- **Évaluation sommative** (fin de formation) avec une présentation individuelle d'un pitch de projet structuré intégrant les éléments vus en formation (business model, plan financier, stratégie commerciale et marketing), la validation d'un plan d'action entrepreneurial personnalisé à 3-6 mois et une grille d'auto-évaluation de fin de formation pour mesurer la progression et identifier les axes de travail post-formation.
- **Évaluation post-formation** (suivi à 3 mois) sous forme d'un questionnaire de satisfaction et retour d'expérience pour mesurer l'impact de la formation.