

DURÉE : Selon les besoins

DATES : Sur rendez-vous

TARIF : 680€ TTC

OBJECTIFS

- Comprendre les étapes de la création d'une micro-entreprise.
- Vérifier la cohérence de son projet au regard de la réglementation.
- Chiffrage du projet.
- Savoir réaliser une étude de marché.
- Élaborer sa stratégie commerciale et son plan d'actions commerciales.
- Rédiger son business plan.

PUBLIC

- > Créateur d'entreprise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Rdv individuels à distance ou en présentiel
- > Les méthodes utilisées :
 - La présentation de la formation et des objectifs
 - Questionnaire E-crédation pour définir un parcours individualisé
 - > Échanges sur les attentes et les besoins du participant pour proposer une formation sur mesure
 - > Supports pédagogiques sur plateforme numérique
 - Base documentaire (dossiers, projecteurs, FCGA, Géomètres, Guide créateur, Business Canvas Model ...)
 - Logiciel de prévisionnel : previFlash (RCA)
 - Outil de chiffrage Excel, carnet de route créateur, modèle de business plan
 - > Fiche de suivi et d'évaluation
 - > Débriefing pour vérifier les acquis

PRÉ-REQUIS

- > Aucun

ÉVALUATION

- > L'évaluation est effectuée sur la base d'une grille synthétique qui permettra au stagiaire de déterminer le niveau d'avancement de son projet

ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40

DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille de la formation

PROGRAMME

Le programme sera défini lors du premier entretien avec le conseiller pour répondre au besoin du créateur et proposer un accompagnement sur mesure.

> Conformité aux réglementations professionnelles

- Aspects réglementaires de l'activité : qualification et réglementations professionnelles, ERP, normes hygiènes et environnementales

> Étude du marché : offre produits, atouts par rapport à la concurrence, mode de distribution, typologie de la clientèle, réseau de prescripteurs

- Estimation du chiffre d'affaires
- Stratégie commerciale : positionnement sur le marché, distribution des produits, plan de prospection, définition des outils de communication

> Prévisions financières

- Évaluation des besoins et des ressources mobilisables (apports, financement bancaire, aides) : élaboration du plan de financement
- Calcul de la rentabilité : compte de résultat prévisionnel

> Présentation des formalités administratives et juridiques

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.

Nos conseillers sont à votre disposition au 05 61 10 47 47 ou par courriel : cma.rc@cm-toulouse.fr

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE
CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

