



Formation "Les Fondamentaux de la création d'Entreprise pour les Très Petites Entreprises (TPE)"

Objectifs de la formation :

- Structurer le Projet de Création d'Entreprise
- Réaliser une Étude de Marché et Élaborer un Business Plan
- Choisir le Statut Juridique et Évaluer la Rentabilité Financière
- Mettre en Place une Stratégie de Communication et Marketing
- Effectuer les Démarches Administratives et Comptables

Public :

- Tout public.

Prérequis :

- Avoir un ordinateur
- Avoir défini son projet

Durée : 28 heures sur 4 jours

Prix : À définir, selon les besoins

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation

Modalités pédagogiques : Formation en ligne au format synchrone

Méthodes et supports pédagogiques :

- Méthodes active et participative
- Alternance d'énoncés théoriques et pratiques
- Livret de formation
- Études de cas, mises en situation...

Modalités d'évaluation et de suivi de la formation :

- Évaluation diagnostic en amont de la formation afin de recueillir les besoins, objectifs et motivations des futurs stagiaires.
- Évaluations formatives tout au long de la formation afin d'apprécier mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques via QCM, Quiz, études de cas...
- Évaluation sommative en fin de formation afin de valider les compétences acquises par les stagiaires
- Suivi des évaluations via livret de suivi pédagogique individuel
- Suivi de l'assiduité via émargements

Modalités et dispositions techniques relatives aux FOAD :

- La formation étant à distance, il est impératif d'avoir un ordinateur avec une webcam et un micro intégré ainsi qu'une connexion internet à haut débit.
- Des tests sont effectués avant le début de la formation afin de familiariser le stagiaire avec la plateforme de visioconférence GOOGLE MEET.

FUTURIS APPRENTISSAGE

24 RUE DU 18 JUIN 1940, 92600 ASNIERES-SUR-SEINE. Siret : 98392387100013. Code NAF : 8542Z.

Contact : futurisapprentissage.acces@gmail.com, tel : 07 83 92 62 08

V1 - 07/2024



- Toutes les informations liées à la connexion, vous seront envoyées dans votre convocation de formation accompagnée d'un tutoriel à la connexion.

Formateur et référent pédagogique :

SISSAKO Mandimaga

Plus de 6 ans dans la gestion administrative dans diverses entreprises.

E-mail : futurisapprentissage.acces@gmail.com - Téléphone : 07 83 92 62 08

Modalités et délai d'accès :

- Inscription sur demande directement auprès de notre service pédagogique via email ou téléphone 07 83 92 62 08 - futurisapprentissage.acces@gmail.com
- Nous programmons un entretien en visio-conférence afin d'analyser vos besoins et attentes pour vous faire une proposition sur-mesure et adaptée à vos objectifs professionnels et disponibilités.
- Si la formation choisie fait l'objet de prérequis, nous vous faisons passer des tests avant de vous soumettre une proposition définitive.
- Une fois votre dossier complété et validé par nos soins, votre formation pourra démarrer dans un délai d'un mois maximum.

Pour les personnes en situation handicap merci de vous rapprocher de notre référent handicap afin que nous puissions discuter des éventuels aménagements nécessaires à l'organisation de votre formation (voir rubrique contacts)

Contacts :

Direction pédagogique :

SISSAKO Mandimaga

E-mail : futurisapprentissage.acces@gmail.com - Téléphone : 07 83 92 62 08

Directeur administratif / handicap

SISSAKO Mandimaga

E-mail : futurisapprentissage.acces@gmail.com - Téléphone : 07 83 92 62 08

Assistance technique :

SISSAKO Mandimaga

E-mail : futurisapprentissage.acces@gmail.com - Téléphone : 07 83 92 62 08

Déroulé et contenu de la formation

Module 1 : Introduction à la Création d'Entreprise = +/- 1h00

- Présentation du parcours entrepreneurial.
- Auto-évaluation et définition des objectifs personnels et professionnels.
- Analyse de l'idée de projet et validation de la faisabilité.

FUTURIS APPRENTISSAGE

24 RUE DU 18 JUIN 1940, 92600 ASNIERES-SUR-SEINE. Siret : 98392387100013. Code NAF : 8542Z.

Contact : futurisapprentissage.acces@gmail.com, tel : 07 83 92 62 08

V1 - 07/2024



Module 2 : Étude de Marché = +/- 2h00

- Méthodologies de collecte de données (quantitatives et qualitatives).
- Analyse de la concurrence.
- Identification des segments de marché et des besoins clients.

Module 3 : Business Model et Business Plan = +/- 4h00

- Définition et structure du Business Model Canvas.
- Composition et rédaction du Business Plan- *(complétion au fil de l'eau)*
- Études de cas et exercices pratiques.

Module 4 : Identification des aides à la création d'entreprise et gestion d'entreprise = +/- 4h00

- Définir son identité et ses besoins
- Base de données pilotée par la CMA
- Les ministères
- BPI, ADIE, France Initiative etc.
- Les organismes privées

Module 5 : Rentabilité du projet et réalisation de son prévisionnel financier = +/- 4h00

- Liste des besoins en investissement et charges du projet.
- Détermination du seuil de rentabilité
- Élaboration du plan de financement.
- Plan de trésorerie et évaluation de la rentabilité financière.
- Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel.

Module 6 : Communication et Marketing = +/- 4h00

- Définition du produit ou service.
- Détermination du prix ou de la gamme de prix.
- Identification des canaux de distribution.
- Choix des moyens de communication adaptés.
- Stratégie sur les réseaux sociaux et création de pages professionnelles.



Module 7 : Démarches Administratives et Comptables = +/- 4h00

- Réalisation des démarches d'immatriculation (Infogreffe, publication au journal officiel, rédaction des statuts).
- Organisation administrative et comptable de l'entreprise.
- Compréhension des différents régimes sociaux et fiscaux.

Module 8 : Stratégie de Communication et Marketing Digital = +/- 2h30

- Définition des messages et de la ligne éditoriale.
- Choix des moyens de communication adaptés.
- Sélection des réseaux sociaux les plus pertinents.
- Création et gestion des pages professionnelles pour augmenter la visibilité.

Module 9 : Se constituer un réseau = +/- 2h30

- L'importance d'être bien entouré
- Identifier les prestataires nécessaires
- Déterminer les facteurs pour choisir ses partenaires

Evaluation finale