

PACK PREMIUM

En présentiel ou à distance

5 jours - 35 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Choisir le bon statut
- Apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien
- Trouver des clients
- Mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes

PROGRAMME

- **JOUR 1 À 5** - Détail au verso
- **GESTION** - 21 h / 3 jours
 - Comment calculer ce que je vais gagner (7h / 1 jour)
 - Comment financer mon entreprise et trouver des aides (3h30 / 1/2 jour)
 - Comment choisir le bon statut de mon entreprise (3h30 / 1/2 jour)
 - Comment gérer et organiser mon entreprise au quotidien (7h / 1 jour)
- **COMMERCIAL** - 14 h / 2 jours
 - Comment trouver mes clients (3h30 / 1/2 jour)
 - Comment vendre mes produits ou mes services (7h / 1 jour)
 - Comment booster mon entreprise sur le Web (3h30 / 1/2 jour)
- **ÉVALUATION - QUIZ - CAS PRATIQUE**

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Vidéo projecteur, salle informatique

En présentiel : mises en situation, exercices pratiques, échanges interactifs entre participants

Poste informatique avec accès Internet (notion de marché, typologie clientèle, consommateurs, exemples de sites Web d'artisans, Réseaux sociaux...)
Présentations Powerpoint, documentation commerciale
Réalisation d'un plan de financement

A distance : entrée et sortie permanente
Détail et contenu en page 2

FORMATEUR

Formateurs-rices du réseau des Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Diplômés-ées minimum bac +2 en gestion, finance et/ou commerce
Expériences de conseil des TPE
Coordonnées transmises sur demande

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quizz en fin de formation- cas pratique.
Questionnaire de satisfaction.

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est à votre disposition pour vous accompagner, contacter le service formation de votre CMA : 04 76 70 82 10.

LES

- Conseillers experts en création d'entreprise
- Connaissance approfondie de la vie économique locale
- Conseil dans le choix du statut
- Etude prévisionnelle
- Taux de satisfaction globale : [voir site internet](#)
- Taux global de réussite : [voir site internet](#)

PUBLIC

- Porteur de projet création
- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Retraité

PRÉREQUIS

Aucun

Pour les suites de parcours et les débouchés voir le catalogue en ligne

LIEU/DATES / HORAIRES

[Plannings joints](#)

TARIF

- 700 €

Vous pouvez établir une demande de financement auprès de votre organisme financeur, nous restons à votre disposition pour l'établissement d'un devis

Les CGV et le règlement intérieur sont accessibles www.cma-isere.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Nous retourner le bulletin d'inscription au plus tard 15 jours avant le 1er jour de la formation

CONTACT

CMA Isère
20 rue des Arts et Métiers
ZAC Bouchayer-Viallet - CS 20055
38026 Grenoble

04 76 70 82 09

contact.isere@cma-auvergnerhonealpes.fr

formation.isere@cma-auvergnerhonealpes.fr

PACK PREMIUM

En présentiel ou à distance

5 jours - 35 heures

PROGRAMME DÉTAILLÉ▪ **JOUR 1 À 5****Appréhender le pilotage et la gestion de son entreprise, élaborer l'étude prévisionnelle de son projet**

- Choisir le bon statut : la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix (activité, association, protection du patrimoine, statut social, régime fiscal, obligations administratives et comptables...)
- Appréhender les documents de synthèse comptables : bilan, compte de résultat et tableaux de bord...
- Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation, identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière)
- Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges
- Savoir appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
- Élaborer son plan de financement
- Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise

▪ **Trouver des clients et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne ses produits et services**

- Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :
 - Étudier son marché
 - Clarifier et sécuriser son projet commercial
 - Prospector et valoriser son offre
- Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
- Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité

MODALITÉS - FORMATION À DISTANCE

Nature des travaux demandés au stagiaire et le temps estimé pour les réaliser : appropriation en ligne de concepts indispensables à la conduite d'un projet de création et interactivité au travers de quiz - modules actionnables pendant 30 jours à compter de la date d'accès à la plateforme (estimation de durée : 17 heures)

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation ouverte ou à distance : Suite à un premier entretien avec la CMA, un quiz de positionnement est à réaliser donnant ensuite accès aux modules retenus.

Au niveau de chaque module une évaluation est réalisée au travers de quiz et d'exercice en ligne. Un RDV en fin de formation d'1 heure environ est proposé pour faire le point sur le parcours, sous les modalités suivantes : RDV à distance ou en physique (au choix du participant)

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire : le service CTR pour toute question d'organisation ou de

pédagogie : 04 76 70 82 09

Contact technique : technical@themooagency.com

Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation : le référent de la CMA est un conseiller expert en création et/ou gestion d'entreprise