



Création d'une micro entreprise : Les clés de la réussite à l'installation

DUREE

Formation à la carte. Possibilité de suivre une seule journée ou plusieurs journées
Journée de 7 heures

DATES

M1 : 21 mai 2008
M2 : 28 mai 2008
M3 : 4 juin 2008
M4 : 11 juin 2008
M5 : 18 juin 2008
M6 : 25 juin 2008
M7 : 2 juillet 2008

LIEU

CFC Lycée de Pouillé
Route de Pouillé
BP 90049
49136 Les Ponts de Cé cédex
SIRET : 786 188 524 000 15
Code APE : 92 14

INTERVENANT

Guy Hérin
Management – Gestion de l'entreprise

EFFECTIF

10 personnes minimum

FRAIS DE FORMATION

Prendre contact

POUR QUI ?

Public motivé par la création d'une micro entreprise dans les métiers du vivant, de l'artisanat et du commerce

LES OBJECTIFS : UN OBJECTIF CORRESPOND A UNE JOURNEE DE FORMATION. POSSIBILITE DE SUIVRE UNE OU PLUSIEURS JOURNEES.

- M1 : Evaluer les critères personnels du candidat à la création
- M2 : Présenter et argumenter la faisabilité du projet
- M3 : Choisir la forme juridique de la structure et identifier des partenaires pour l'aide à l'installation
- M4 : Former à l'utilisation d'outils de gestion prévisionnels pour faciliter les prises de décision immédiate et donner des notions de base sur les comptes de résultats.
- M5 : Trouver les ressources financières adaptées (micro crédit, prêt bancaire, subventions à la création)
- M6 : Approcher le marché (concurrence, clients, produits, prix, distribution, communication) et gérer sa relation avec sa clientèle potentielle
- M7 : Evaluer à son juste niveau le devis, préparer dans les temps la facturation

LE CONTENU

- Avez-vous le profil d'un créateur d'entreprise ?
 - Présentation de l'entrepreneur et du (ou des) partenaire (s) associé (s) et de la motivation
 - Présentation du projet, de son contexte et de sa faisabilité réelle
 - Prévisions budgétaires d'exploitation et conception de tableaux de bord indicateurs
 - Relater les formes juridiques adaptables à la spécificité du candidat à la création et de sa future entreprise
 - Comment approcher les aspects de financements du projet (réseau de micro crédit, dispositifs bancaires, aides à l'installation) ?
 - Réaliser une étude de marché et ébaucher la préparation d'un dossier sur les avantages concurrentiels. Envisager un positionnement spécifique sur un segment de marché
 - Apprendre à réaliser un devis et à préparer dans les meilleurs délais la facturation
- Gérer sa communication, son image et son carnet d'adresses.

METHODES, DEMARCHES PEDAGOGIQUES

Module de 7 jours avec échanges d'expérience, intervenants extérieurs, exercices pratiques et consolidation des connaissances.

POUR VOUS INFORMER OU VOUS INSCRIRE :

S'adresser à Florence MIGNOT

Téléphone : 02 41 44 42 46/45 Mail : fmignot@lycee-de-pouille.com