




5 jours

pour

entreprendre

 CCI Bordeaux Gironde
/ En e-learning

 35h sur 5 jours présentiel
35h sur 5 jours + 1
E-learning

 525 net de Tva
Possibilité de prise en
charge CPF-OPCO



Réussir votre projet
de création ou reprise d'entreprise

CONTACT

Virginie Sioulone - 05 56 79 44 80
competences@bordeauxgironde.cci.fr

BORDEAUXGIRONDE.CCI.FR



**CCI BORDEAUX
GIRONDE**

OBJECTIFS

Former des futurs chefs d'entreprise polyvalents capables de piloter la gestion prévisionnelle de leur projet dans ses dimensions : commerciale, financière juridique sociale et fiscale
Connaître les missions, les champs, et modalités d'intervention, des professionnels extérieurs partenaires de l'entreprise

PUBLIC

Toute personne souhaitant acquérir les notions de base de la gestion d'entreprise

COMPETENCES

Polyvalence dans le champ de compétences de la gestion d'entreprise
Maîtrise du vocabulaire technique de gestion
Autonomie dans la conduite de projet
Maîtrise des éléments de décision
Aptitude à la négociation
Capacité à modéliser un projet
Capacité à réaliser un business plan

MÉTHODE & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Alternance de cas pratiques et de cours théoriques
Travaux de groupe
Interactions collectives, séances de questions / réponses
Partages d'expériences
Exercices de mise en application individualisés et personnalisés
Support pédagogique
E-learning Teams, classe virtuelle

INTERVENANT

Des conseillers en entreprise de la CCI
Des experts techniques : avocat, expert comptable, banquier, assureur, impôt, URSSAF, sécurité sociale pour les indépendants



**CCI BORDEAUX
GIRONDE**

PROGRAMME

Module 1 : Vous, l'équipe et le projet

Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs
Identifier l'équipe adaptée pour porter le projet
Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper

Module 2 : Le contexte, le marché, le business model

Connaître le contexte de son secteur et ses tendances
Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
Concevoir un business model adapté
Valider les hypothèses du business model sur le terrain
Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
Evaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet

Module 3 : La communication et le marketing

Elaborer son marketing-mix : définir une stratégie et mise en place opérationnelle
Prospecter, acquérir et fidéliser ses clients
Formaliser et communiquer clairement sur son projet

Module 4 : Les points-clés de la gestion, le prévisionnel financier, le plan de financement

Estimer les besoins financiers du projet
Comprendre les grandes masses et les grands principes
Calculer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
Evaluer la viabilité financière du projet
Faire un plan de financement

Module 5 : Les points-clés du juridique, des normes et réglementations

Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
Comprendre les principes des régimes fiscaux et sociaux
Choisir la forme juridique, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés pour son entreprise
Donner un nom à son entreprise, à ses produits

Module 6 : Anticiper et piloter l'activité

Etablir les documents de relations contractuelles et connaître les principales obligations de ces documents
Les interlocuteurs de l'entrepreneur (Régime social pour les indépendants, SIE, Urssaf...)
Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise

Evaluation des compétences