



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Formation-Action

ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION/REPRISE D'ENTREPRISE

Créez ou reprenez une entreprise : méthodes et outils de A à Z

Formation en **Présentiel** ou **Distanciel**

STRATELIANCE

dispose d'une déclaration d'activité enregistrée
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Stratéliance

10, allée des Champs Elysées 91080 Evry-Courcouronnes

+33 (0)1 810 811 00

formation@strateliance.com

RCS Evry 792 011 900

www.strateliance.com

**Conseil, formation et accompagnement en création/reprise d'entreprise,
en commercial et en communication**

Créez ou reprenez une entreprise : méthodes et outils de A à Z

Cette action de formation dispensée pour les créateurs / repreneurs d'entreprise a pour objet l'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise, concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité.

Présentation de la formation

- Vous avez un projet de création ou de reprise d'une entreprise ? Excellente nouvelle ! Venez suivre cette formation pratico-pratique sur l'ensemble des étapes de création ou reprise de votre entreprise : juridique, comptable, commercial, communication, formalités et aides à la création.
- Les plus de cette formation : un accompagnement personnalisé pour réussir votre développement commercial, qui, pour nous, est la principale clé de votre succès.
- Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

Les objectifs opérationnels de la formation

- Identifier les compétences nécessaires pour devenir chef d'entreprise
- Définir vos objectifs et votre organisation pour créer ou reprendre votre entreprise
- Choisir la structure juridique appropriée
- Déterminer les aspects sociaux et régimes fiscaux adaptés à votre projet
- Repérer les aides à la création ou reprise d'entreprise adaptées à son statut personnel
- Définir les besoins et la rentabilité de son projet
- Identifier ses clients en étudiant son marché
- Construire une stratégie commerciale et communication pour atteindre vos objectifs

Les profils concernés

- Créateur d'entreprise avec un projet
- Repreneur d'entreprise avec un projet

Les prérequis

- Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Maîtriser les savoirs de bases (expression écrite et orale en français)
- Etre à l'aise avec l'utilisation d'Internet, et avoir les notions de bases en bureautique (Excel et Word)

Nb. participants par session (inter ou intra)

- 3 minimum et 8 maximum

Modalités et moyens techniques

Modalités d'accès à la formation

- Remplir le questionnaire Google Form d'évaluation de votre projet
- Assister, en présentiel ou visio, au rendez-vous avec un conseiller commercial Stratéliance
- Remplir et signer l'attestation sur honneur

Matériel nécessaire

- Ordinateur et connexion Internet et caméra + micro (si formation en distanciel)

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

- Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative
- Ateliers pratiques sur votre cas + Quiz
- Remise de fiches pratiques
- Fiche évaluation de fin de formation
- Matériel utilisé par le formateur : ordinateur, vidéoprojecteur
- Support de formation : Powerpoint markété
- Remise attestation de fin de formation

Présentiel ou Distanciel : durée 35h00, soit 5 jours

- Session par demi-journée
- Accompagnement du formateur à chaque étape du montage du projet de création ou de reprise d'entreprise et travail personnel entre chaque session
- Lieu : STRATÉLIANCE ou location de salle ou Visio
- Date et lieu : consulter sur *Mon Compte Formation*

Les + de cette formation

- **Formation opérationnelle** sur toute la chaîne de la création/reprise d'entreprise
- **Nombreux cas pratiques personnalisés**

Contact

- Formation adaptable en fonction de vos attentes
- Nous contacter à formation@strateliance.com
- Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation

Qualité de l'animateur

- Spécialiste en création d'entreprise et en stratégie Commerciale et Communication depuis plus de **20 ans** : anciens Directeurs en Commercial et Communication et Dirigeants eux-mêmes

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables.
- Référent Handicap : Thomas Bockstal
tbockstal@strateliance.com

Tarif

- 2 800,00 € TTC

Le programme de formation

Créez ou reprenez une entreprise : méthodes et outils de A à Z

Introduction	<p>Questionnaire de positionnement avant formation Analyse par le Consultant STRATÉLIANCE et personnalisation de la formation</p>
Plan détaillé de la formation	<p>1) Identifier les compétences nécessaires pour devenir chef d'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explorer vos motivations pour entreprendre • Identifier les compétences nécessaires pour réussir votre projet de création ou de reprise <p>2) Définir vos objectifs et votre organisation pour créer ou reprendre votre entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir votre offre ou améliorer l'offre existante • Réaliser une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) <p>3) Choisir la structure juridique appropriée</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les différents statuts juridiques pour votre entreprise ? (zoom sur le statut micro-entreprise) <p>4) Déterminer les aspects sociaux et régimes fiscaux adaptés à votre projet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Repérer les meilleurs statuts fiscaux et sociaux pour votre projet (avantages et inconvénients)? (zoom sur le RSI) <p>5) Repérer les aides à la création ou reprise d'entreprise adaptées à votre statut personnel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les formalités de la création/reprise d'entreprise (CFE, ...) • Découvrir les aides à la création d'entreprise selon votre projet <p>6) Définir les besoins et la rentabilité de votre projet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Découvrir et utiliser les outils pour construire votre business plan • Mettre en place votre plan de financement • Lire un compte de résultat <p>7) Identifier vos clients en étudiant votre marché</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir votre client idéal, vos clients, vos prescripteurs et vos partenaires • Réaliser votre étude de marché • Déterminer vos avantages concurrentiels <p>8) Focus sur la reprise d'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intégrer les fondamentaux de la reprise d'entreprise <p>9) Construire une stratégie commerciale et communication pour atteindre vos objectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fixer vos objectifs (méthode SMART) • Constituer vos 6 étapes préparatoires • Construire votre plan d'actions commercial et communication Excel sur 12 mois → le GPS de votre future entreprise ! <p>10) Vous vendre et convaincre dès le départ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rédiger votre pitch commercial • Définir ce que vous apporterez à vos clients (méthode C.A.B.) • Traiter et répondre aux objections commerciales <p>Conclusion : piloter la création/reprise de votre entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place votre plan d'action global jusqu'à la création
Plan des annexes	<p>Ateliers pratiques / Quiz online et offline réalisés sur Excel et GoogleForm personnalisés Support de présentation remis au format PDF Fiches pratiques remises au format PDF</p>