



ENTREPRENDRE EN SÉCURITÉ

Formation à distance complète et accompagnée

Ma Création d'Entreprise
RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Cette formation vous concerne si :

- Vous avez envie de mettre **toutes** les chances de votre côté pour réussir votre projet d'entreprise
- Vous avez une ou des idées à faire pousser pour entreprendre
- Si vous n'avez pas encore d'idée, consulter notre formation M.O.N.R.E.V.E pour trouver votre idée sur-mesure.



Besoin d'un **business plan solide** ?

- Pour être sûr de ne pas se planter
- Pour convaincre des partenaires, banques et investisseurs



Besoin de développer vos **compétences d'entrepreneur** ?

- comptabilité,
- gestion,
- prévisionnel,
- statut,
- marketing,
- commercial,
- Etc.



Besoin de réponses adaptées ?

- À votre situation,
- À votre projet,
- À votre ambition,



Besoin de développer la **bonne attitude entrepreneuriale** ?

- On ne naît pas entrepreneur, on le devient.



Besoin d'être sûr de **faire les bons choix ?**

- sur le plan personnel,
- sur le plan économique,
- sur le plan commercial,
- sur le plan juridique, etc.



Découvrez les 3 piliers du programme de formation pour entreprendre en toute sécurité



Formation à distance complète au business plan

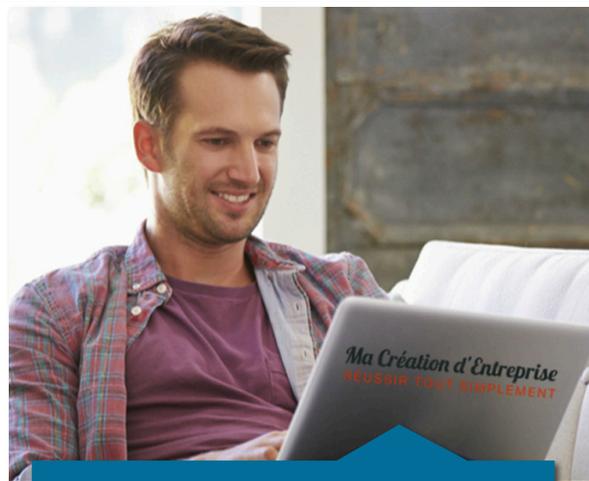


Coaching audio quotidien et conseils sur mesure

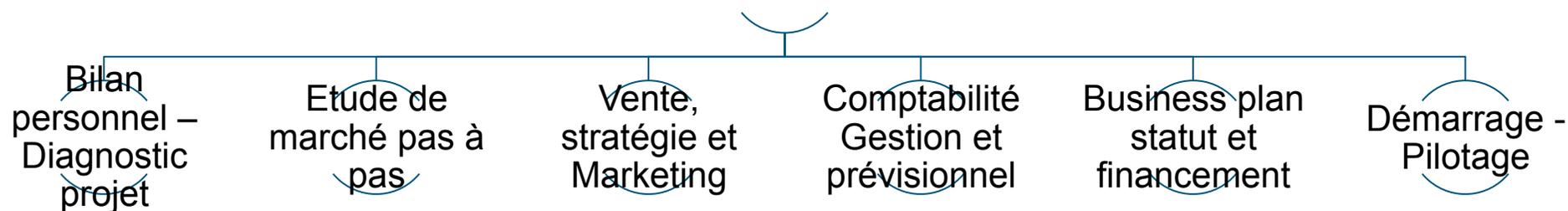


Session de questions-réponses tous les 15 jours

Le contenu détaillé



Formation à distance complète au business plan



6 modules comprenant un total de 70 leçons détaillées (vidéos, diaporamas, outils, tableur, etc.)

Module 1 : Bilan personnel et diagnostic projet

- Connaître le parcours de l'entrepreneur
- Etablir son bilan personnel préalable
- Mieux apprendre
- Exploiter ses points forts
- 33 conseils indispensables

Module 2 : Etude de marché

- Identifier les Enjeux de l'Etude de Marché
- Acquérir la méthode globale
- Identifier les Business model d'aujourd'hui
- Réaliser l'étude de la zone d'implantation
- Faire le lien entre étude de marché et stratégie commerciale
- Fixer un prix de vente
- Eviter les erreurs clés.
- Construire une offre attractive
- Estimer son Chiffre d'Affaires prévisionnel

Module 3 : Vente, Stratégie marketing

- Bâtir sa stratégie commerciale
- Maitriser les ressorts de la publicité
- Comprendre les mécanismes de la promotion des ventes
- S'outiller pour la vente
- Connaître les principes de la psychologie du consommateur
- Mener une découverte client efficace
- Réaliser un bon entretien de vente
- Maitriser les bases du merchandising
- Réaliser une vitrine attractive
- Se lancer avec la Franchise
- Choisir et rejoindre une franchise

Module 4 : Gestion et prévisionnel

- Rappel de mathématiques préalables Les bases de la comptabilité : Premiers pas
- La structure du Bilan
- Le compte de résultat
- Identifier les enjeux du prévisionnel
- Connaître le contenu type d'un dossier prévisionnel
- Evaluer les achats courants
- Evaluer les charges externes pas à pas

- Evaluer les charges de la masse salariale
- Evaluer les taxes diverses en France
- Calculez vos impôts à l'IRPP et à l'IS
- Estimer le Chiffre d'Affaires de l'activité
- Estimer le Fonds de roulement, Besoin en Fonds de roulement et Trésorerie
- Construire votre premier prévisionnel pas à pas

Module 5 : Business plan et aspects juridiques, fiscaux, sociaux

- Identifier les critères de choix
- Comprendre l'entreprise individuelle
- Comprendre le statut d'auto-entrepreneur
- Identifier le rôle du centre des formalités
- Les différentes formes de société
- Les solutions alternatives
- Choisir un statut social
- Choisir entre Travailleur non salarié ou Travailleur Salarié
- Identifier le bon statut pour le conjoint
- Bien s'assurer
- Connaître les principes et les interlocuteurs de l'assurance
- Assurer son activité professionnelle
- Bien assurer les biens et les personnes
- Connaître les mécanismes de gestion des difficultés de l'entreprise
- Le traitement amiable des difficultés
- La perte en capital
- Les procédures collectives
- Connaître les règles pour bien construire son business plan
- Modèle de business plan
- Bien défendre son business plan pour obtenir les financements
- Etablir ses devis, factures,
- Gérer les impayés et les relances

Module 6 : Plan d'action de démarrage - Pilotage

- Construire un fichier client efficace
- Bien s'organiser
- Mettre en place son tableau de bord
- Bien recruter : les préalables et les obligations
- Savoir motiver et encadrer son équipe
- L'équipe étendue à créer, nouveau concept du XXIème siècle, facteur de levier dans l'entreprise
- Le plan d'action sur 100 jours pour décoller

Le contenu détaillé



Coaching audio
quotidien et
conseils sur
mesure

Développement
attitudes
entrepreneuriales

Conseils sur mesure
pour avancer pas à pas

Coaching au quotidien
et motivation au top

182 sessions audios de 10 minutes, soit 6 mois de soutien quotidiens

Podcast 1 - Parlons d'objectifs
Podcast 2 - Histoire de Cadre
Podcast 3 - Jouons 5 jours pour établir un diagnostic de compétences
Podcast 4 - 2 clés du succès
Podcast 5 - Mieux apprendre
Podcast 6 - Victoire
Podcast 7 - Positivons
Podcast 8 - Organisons-nous
Podcast 9 - Urgence ?
Podcast 10 - 5 astuces pour lire plus vite
Podcast 11 - Débriefing Jeu
Podcast 12 - Croyance
Podcast 13 - Note !
Podcast 14 - Auto-diagnostic
Podcast 15 - Auto-diagnostic Motivation
Podcast 16 - Auto-diagnostic Famille
Podcast 17 - Auto-diagnostic Moment
Podcast 18 - Auto-diagnostic Santé
Podcast 19 - Auto-diagnostic réglementation
Podcast 20 - Auto-diagnostic barrière à l'entrée
Podcast 21 - Auto-diagnostic METIER
Podcast 22 - Auto-diagnostic RESEAU
Podcast 23 - Auto-diagnostic ARGENT et SYNTHÈSE
Podcast 24 - Tableau de rêves
Podcast 25 - Rédigez votre business plan - partie 1
Podcast 26 - Micro défi contribution
Podcast 27 - Micro défi : apprendre à demander
Podcast 28 - Affronter la peur
Podcast 29 - Développer son sens critique
Podcast 30 - Augmenter sa confiance en soi
Podcast 31 - Méthode pour l'étude de marché
Podcast 32 - Étudiez l'environnement
Podcast 33 - 3 erreurs à ne pas commettre vis à vis de votre étude de la concurrence

Podcast 34 - 5 étapes pour étudier vos fournisseurs rapidement
Podcast 35 - 6 questions clients
Podcast 36 - Business model
Podcast 37 - Reformulez votre idée en projet
Podcast 38 - 3 situations qui doivent vous amener à réaliser un questionnaire terrain
Podcast 39 - 6 points clés implantation
Podcast 40 - 3 actions urgentes si vous visez un marché national
Podcast 41 - 3 erreurs fatales
Podcast 42 - 3 erreurs fatales commerçants
Podcast 43 - 3 erreurs fatales pour l'artisanat
Podcast 44 - 3 erreurs fatales internet
Podcast 45 - La franchise c'est fantastique ?
Podcast 46 - Les 5 bonnes pratiques issues de la franchise
Podcast 47 - Business plan - Etude de marché - Macro
Podcast 48 - Business plan - Etude de marché - Secteur Connexe
Podcast 49 - Business plan - Etude de marché - Implantation et Enquête terrain
Podcast 50 - Business plan - Etude de marché - Clientèle
Podcast 51 - Business plan - Etude de marché - Concurrence
Podcast 52 - Business plan - Etude de marché - Fournisseur et Prescripteur
Podcast 53 - Surprise
Podcast 54 - prendre du recul
Podcast 55 - 10 points clés pour votre enquête terrain
Podcast 56 - Etre en veille
Podcast 57 - Préciser son projet
Podcast 58 - Trouver de l'aide

Podcast 59 - 3 questions pour se différencier
Podcast 60 - Les risques si votre stratégie commerciale ne découle pas de votre étude de marché
Podcast 61 - Révélation
Podcast 62 - 4 étapes pour fixer un Prix de vente
Podcast 63 - Apprendre des erreurs de Mac Do
Podcast 64 - Bic et vous ?
Podcast 65 - Mon petit déjeuner avec Kellogg
Podcast 66 - Pets.com
Podcast 67 : Qu'avez-vous retenu de Kodak ?
Podcast 68 - Un café s'il vous plait !
Podcast 69 - Clairol
Podcast 70 - Ovomaltine
Podcast 71 - Vous ne pouvez plus vendre de Produit ni de Service
Podcast 72 - Estimer son CA facilement
Podcast 73 - Estimer son CA par la face nord
Podcast 74 - La méthode la plus risquée pour estimer son CA prévisionnel mais indispensable
Podcast 75 - Pensez autrement
Podcast 76 - La grosse erreur
Podcast 77 - Haut de gamme
Podcast 78 - Low cost
Podcast 79 - Ce qui marche dans la pub
Podcast 80 - 6 armes d'influence client
Podcast 81 - Marketing sensoriel
Podcast 82 - Choisir son nom de marque
Podcast 83 - Créer son LOGO
Podcast 84 - Acheter son nom de domaine
Podcast 85 - Votre Slogan
Podcast 86 - Votre carte de visite
Podcast 87 - Comment découvrir le client
Podcast 88 - L'entretien de vente qui cartonne !
Podcast 89 - 5 mots à bannir
Podcast 90 - Développer des partenariats

Podcast 91 - Réussir sa prospection téléphonique
Podcast 92 - Des diaporamas pour présenter son offre
Podcast 93 - Les clés du packaging
Podcast 94 - 5 erreurs pour ne pas louper votre vitrine
Podcast 95 - 5 enjeux du prévisionnel
Podcast 96 - 3 idées reçues sur le prévisionnel
Podcast 97 - 4 paires de lunettes pour un même prévisionnel
Podcast 98 - Parlons la même langue
Podcast 99 - 5 risques majeurs
Podcast 100 - le bon outil prévisionnel
Podcast 101 : Les achats consommés
Podcast 102 - Services extérieurs
Podcast 103 - Note de frais
Podcast 104 - Autres services extérieurs
Podcast 105 - Assurance
Podcast 106 - Frais de personnel
Podcast 107 - Charges et produits financiers / exceptionnels
Podcast 108 - taxes improbables
Podcast 109 - zéro impôt
Podcast 110 - et les associations ? Ca vaut le coup ?
Podcast 111 - le CA vision comptable
Podcast 112 - le CA on s'en fout !
Podcast 113 - 5 oublis fréquents en matière d'investissement
Podcast 114 - au secours mon BFR
Podcast 115 - les 4 saisons
Podcast 116 - L'élément crucial pour que ça marche
Podcast 117 - le facteur T dans le monde d'aujourd'hui
Podcast 118 - Les 2 erreurs classiques du plan de trésoreries
Podcast 119 - Les graphiques c'est fantastique
Podcast 120 - derrière chaque chiffre se cache un coeur
Podcast 121 - la question qui tue à se poser aujourd'hui et pas dans 6 mois
Podcast 122 - les 4 composantes de votre rémunération
Podcast 123 - les 2 problèmes majeurs de la recherche de financement

Podcast 124 - comment montrer que vous y croyez à vos investisseurs
Podcast 125 - continue pour enfant
Podcast 126 - financement participatif 3 dispositifs et LA clé pour réussir !
Podcast 127 - nos amies les banques
Podcast 128 - quels ratios ?
Podcast 129 - Les 4 éléments du business plan
Podcast 130 - Le BP se vit !
Podcast 131 - L'erreur classique du Business Plan
Podcast 132 - 4 raisons de faire un BP même si vous n'avez pas besoin d'argent
Podcast 133 - 3 choses à ne pas faire quand on choisit son statut juridique
Podcast 134 - AE mon amour
Podcast 135 - et la SARL dans tout ça ?
Podcast 136 - cette fameuse SAS...
Podcast 137 - Les oubliés
Podcast 138 - la transformation
Podcast 139 - TNS et alors ?
Podcast 140 - TS c'est possible
Podcast 141 - le montage "optimisation"
Podcast 142 - au début de la vie il y avait le droit...
Podcast 143 - Attention !
Podcast 144 - mentions légales
Podcast 145 - CGV
Podcast 146 - les 3 pièges du contrat de vente
Podcast 147 - assurance obligatoire
Podcast 148 - A qui faire confiance en l'assurance
Podcast 149 - 2 pièges déclaration d'assurance
Podcast 150 - les pièges de l'assurance stock
Podcast 151 - l'assurance homme clé
Podcast 152 - C'est quoi l'ECP ?
Podcast 153 - suite ECP
Podcast 154 - l'aide de pôle emploi

Podcast 155 - Ce qu'on ne vous dit pas avec la recherche de financement
Podcast 156 - Faut-il faire des concours et pourquoi ?
Podcast 157 - une histoire de génération
Podcast 158 - un outil pour mieux se connaître et mieux manager
Podcast 159 - 5 conseils pour affronter la révolution invisible
Podcast 160 - une maxime difficile à entendre mais tellement vraie
Podcast 161 - réseau
Podcast 162 - Bad trip
Podcast 163 - Qui as raison ?
Podcast 164 - 6 astuces pour mieux manager
Podcast 165 - comment donner du sens
Podcast 166 - manager c'est organiser
Podcast 167 - réunion
Podcast 168 - Planifiez !
Podcast 169 - mon premier devis !
Podcast 170 - faites le signer !
Podcast 171 - une histoire drôle
Podcast 172 - pourquoi faire ce tableau
Podcast 173 - qu'est ce qu'il vous manque
Podcast 174 - Mes erreurs à moi
Podcast 175 - Mes coups de pied
Podcast 176 - 3 habitudes saines pour demain
Podcast 177 - Mes 2 tuyaux anti crise
Podcast 178 - 3 questions face au dilemme
Podcast 179 - 3 citations pour avancer
Podcast 180 - attention je vais m'énerver si ce n'est pas fait
Podcast 181 - un dernier défi
Podcast 182 - la der des der

Le contenu détaillé



Session de questions-réponses tous les 15 jours

Webinaire en ligne bimensuel pour répondre à toutes vos questions

Des réponses détaillées d'expert rien que pour vous et votre projet

Rediffusion illimitée et accès aux archives des questions des autres étudiants

12 sessions sur 6 mois pour être sûr de finaliser un business plan solide.

Démarrez votre formation sans attendre un instant !

- Tarif entreprise : 3 000 € HT ou Parcours Diplômant Titre niveau II Dirigeant de petite entreprise du tertiaire 3900 € HT.
- Tarif particulier : 1497 € HT ou 6* 297 € HT (facture avec TVA, imputable dans votre future comptabilité)



Testez le parcours sans engagement avec 15 heures offertes pour démarrer !

[CLIQUEZ ICI](#)