



## **Formation "Les Fondamentaux de la création d'Entreprise pour les Très Petites Entreprises (TPE)"**

### **Objectifs de la formation :**

- Structurer le Projet de Création d'Entreprise
- Réaliser une Étude de Marché et Élaborer un Business Plan
- Choisir le Statut Juridique et Évaluer la Rentabilité Financière
- Mettre en Place une Stratégie de Communication et Marketing
- Effectuer les Démarches Administratives et Comptables

### **Public :**

- Tout public.

### **Prérequis :**

- Avoir un ordinateur
- Avoir défini son projet

**Durée :** 28 heures sur 4 jours

**Prix :** À définir, selon les besoins

**Sanction de la formation :** Attestation de fin de formation

**Modalités pédagogiques :** Formation en ligne au format synchrone

### **Méthodes et supports pédagogiques :**

- Méthodes active et participative
- Alternance d'énoncés théoriques et pratiques
- Livret de formation
- Études de cas, mises en situation...

### **Modalités d'évaluation et de suivi de la formation :**

- Évaluation diagnostic en amont de la formation afin de recueillir les besoins, objectifs et motivations des futurs stagiaires.
- Évaluations formatives tout au long de la formation afin d'apprécier mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques via QCM, Quiz, études de cas...
- Évaluation sommative en fin de formation afin de valider les compétences acquises par les stagiaires
- Suivi des évaluations via livret de suivi pédagogique individuel
- Suivi de l'assiduité via émargements

### **Modalités et dispositions techniques relatives aux FOAD :**

SKILL UP

22 Rue de la Marne 78800 Houilles. Siret : 92182861200025 Code NAF : 8559A

Contact : [acces.skillup@gmail.com](mailto:acces.skillup@gmail.com) Tel : 06.10.43.05.89



- La formation étant à distance, il est impératif d'avoir un ordinateur avec une webcam et un micro intégré ainsi qu'une connexion internet à haut débit.
- Des tests sont effectués avant le début de la formation afin de familiariser le stagiaire avec la plateforme de visioconférence GOOGLE MEET.
- Toutes les informations liées à la connexion, vous seront envoyées dans votre convocation de formation accompagnée d'un tutoriel à la connexion.

**Formateur et référent pédagogique :**

**BEN DJABALLAH Abdelmalik**

Contact : [acces.skillup@gmail.com](mailto:acces.skillup@gmail.com) Tel : 06.10.43.05.89

**Modalités et délai d'accès :**

- Inscription sur demande directement auprès de notre service pédagogique via email ou téléphone 07 83 92 62 08 - [futurisapprentissage.acces@gmail.com](mailto:futurisapprentissage.acces@gmail.com)
- Nous programmons un entretien en visio-conférence afin d'analyser vos besoins et attentes pour vous faire une proposition sur-mesure et adaptée à vos objectifs professionnels et disponibilités.
- Si la formation choisie fait l'objet de prérequis, nous vous faisons passer des tests avant de vous soumettre une proposition définitive.
- Une fois votre dossier complété et validé par nos soins, votre formation pourra démarrer dans un délai d'un mois maximum.

**Pour les personnes en situation handicap merci de vous rapprocher de notre référent handicap afin que nous puissions discuter des éventuels aménagements nécessaires à l'organisation de votre formation (voir rubrique contacts)**

**Contacts :**

**Direction pédagogique :**

**BEN DJABALLAH Abdelmalik**

**Contact : [acces.skillup@gmail.com](mailto:acces.skillup@gmail.com) Tel : 06.10.43.05.89**

**Directeur administratif / handicap et assistant technique**

**BEN DJABALLAH Abdelmalik**

**Contact : [acces.skillup@gmail.com](mailto:acces.skillup@gmail.com) Tel : 06.10.43.05.89**



## Déroulé et contenu de la formation

### Module 1 : Introduction à la Création d'Entreprise = +/- 1h00

- Présentation du parcours entrepreneurial.
  - Auto-évaluation et définition des objectifs personnels et professionnels.
  - Analyse de l'idée de projet et validation de la faisabilité.
- 

### Module 2 : Étude de Marché = +/- 2h00

- Méthodologies de collecte de données (quantitatives et qualitatives).
  - Analyse de la concurrence.
  - Identification des segments de marché et des besoins clients.
- 

### Module 3 : Business Model et Business Plan = +/- 4h00

- Définition et structure du Business Model Canvas.
  - Composition et rédaction du Business Plan- *(complétion au fil de l'eau)*
  - Études de cas et exercices pratiques.
- 

### Module 4 : Identification des aides à la création d'entreprise et gestion d'entreprise = +/- 4h00

- Définir son identité et ses besoins
  - Base de données pilotée par la CMA
  - Les ministères
  - BPI, ADIE, France Initiative etc.
  - Les organismes privées
- 

### Module 5 : Rentabilité du projet et réalisation de son prévisionnel financier = +/- 4h00

- Liste des besoins en investissement et charges du projet.
- Détermination du seuil de rentabilité
- Élaboration du plan de financement.
- Plan de trésorerie et évaluation de la rentabilité financière.

SKILL UP

22 Rue de la Marne 78800 Houilles. Siret : g2182861200025 Code NAF : 8559A

Contact : [aces.skillup@gmail.com](mailto:aces.skillup@gmail.com) Tel : 06.10.43.05.89



- Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel.
- 

### **Module 6 : Communication et Marketing = +/- 4h00**

- Définition du produit ou service.
  - Détermination du prix ou de la gamme de prix.
  - Identification des canaux de distribution.
  - Choix des moyens de communication adaptés.
  - Stratégie sur les réseaux sociaux et création de pages professionnelles.
- 

### **Module 7 : Démarches Administratives et Comptables = +/- 4h00**

- Réalisation des démarches d'immatriculation (Infogreffe, publication au journal officiel, rédaction des statuts).
  - Organisation administrative et comptable de l'entreprise.
  - Compréhension des différents régimes sociaux et fiscaux.
- 

### **Module 8 : Stratégie de Communication et Marketing Digital = +/- 2h30**

- Définition des messages et de la ligne éditoriale.
  - Choix des moyens de communication adaptés.
  - Sélection des réseaux sociaux les plus pertinents.
  - Création et gestion des pages professionnelles pour augmenter la visibilité.
- 

### **Module 9 : Se constituer un réseau = +/- 2h30**

- L'importance d'être bien entouré
- Identifier les prestataires nécessaires
- Déterminer les facteurs pour choisir ses partenaires

*Evaluation finale*