



Durée :	3 jours , soit 21 heures.
Modalités :	formation présentielle
Validation :	évaluation du stagiaire par le formateur, attestation de suivi de stage
Niveau :	V
Public :	Salariés, demandeurs d'emplois, particuliers, TNS, étudiants
Moyens :	Un ordinateur par stagiaire, 1 à 2 écrans LCD par salle, support numérique, clé USB offerte
Pré-requis :	Une solide envie d'"Entreprendre".

Objectifs : Cette formation s'adresse à tous les porteurs de projet soucieux d'évaluer au préalable à la création de leur société la faisabilité d'un projet et d'obtenir les conseils sur les meilleurs choix possibles en fonction de leurs contraintes et des aides/status juridiques disponibles.

Plan de cours proposé :

1. Le Projet

- . Description du Projet
- . Etat d'avancement
- . Points à évaluer en priorité
- . Attentes du Porteur

2. Adéquation Compétences/Projet

- . Savoirs théoriques, capacités et compétences du porteur
- . Formations et savoirs théoriques
- . Activités professionnelles exercées
- . Eléments porteurs et points de vigilance/ projet
- . Eventuels besoin de formation identifiés
- . Environnement Familial
- . Risque à envisager pour la famille

3. Choix du Statut/Forme d'Entreprise

- . La Forme Juridique
- . Le statut fiscal
- . Le statut social du chef d'entreprise
- . Autoentrepreneur
- . Microentreprise
- . Profession libérale/Entreprise individuelle
- . EIRL
- . SARL
- . SAS & SA
- . Implication de ce choix sur la retraite du dirigeant
- . Aperçu des aides disponibles

4. Business Plan : Etude de Marché/Dossier Commercial

- . Présentation Générale du projet
- . L'Entreprise aujourd'hui
- . Le(s) produit(s)
- . analyse des besoins clients
- . analyse de la concurrence
- . Plan d'action
- . Stratégie de développement
- . Stratégie Commerciale : Communication
- . Stratégie Commerciale : Actions commerciales
- . Stratégie Commerciale : Prix
- . Stratégie Commerciale : Distribution
- . Stratégie Commerciale : Prescripteurs
- . Calendrier du projet
- . Organisation des moyens à mettre en oeuvre
- . Organisation et moyens humains/financier
- . Bilan des risques et opportunités
- . Synthèse

5. Business Plan : le prévisionnel à 3 ans

- . Ventes
- . Achats
- . Frais Généraux
- . Investissements
- . Amortissements
- . Emprunts
- . Frais et Charges de personnel
- . Besoin en fond de roulement (BFR)
- . Compte de Résultat