

### Objectifs :

- Permettre au porteur de projet d'**Identifier les facteurs de réussite et les freins** à la réalisation du projet de Création
- Donner des **compétences transverses du chef d'entreprise**.

Les connaissances, savoir-faire et savoir-être acquis doivent permettre au stagiaire :

- Pendant la session, de faire avancer le plus possible son projet ;
- Post-session, de réaliser son projet dans les meilleures conditions.

### Participants :

Tous porteur de projet, créateur ou repreneur : commerce, industrie, service

### Prérequis :

- Savoir lire et compter
- Etre déterminé à entrer dans un parcours entrepreneurial

## Tarif : sur demande

Financement public possible par la Région AURA

40 jours (280 heures)

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

## Le contenu

Accueil, présentation de la formation, évaluation, positionnement : 4h

Renforcer sa posture entrepreneuriale : 14h

S'assurer de la cohérence homme-projet  
Passer de la vision à la stratégie

Etude de marché : 40h

Comprendre le marché pour construire sa proposition de valeur  
Opportunité de l'offre, hypothèses de chiffre d'affaires, politique produit-prix-distribution

Choix du statut de l'entreprise et démarches administratives : 14h

Appréhender les statuts et choisir un cadre adapté

Identification des interlocuteurs du chef d'entreprise : 21h

Négociations et points d'alerte (banquier, fournisseurs, bailleur, assureur, comptable, etc.)

Administration et gestion quotidienne de l'entreprise : 35h

Evaluer la viabilité financière du projet  
Estimer les besoins financiers, investissement, charges, BFR  
Calculer les ratios essentiels à la gestion

Ressources humaines 14h

Opportunité, contrat de travail/contrats aidés, droits et obligations du salarié et de l'employeur, etc.

Plan d'affaires et présentation devant un collège d'experts : 24h

Etablir son plan d'affaires (compte de résultat, tableau de trésorerie  
Simulation sur logiciels des hypothèses de financements  
Présentation à un jury d'experts pour feed back

Développer son potentiel commercial : 21h

Définir sa stratégie marketing et son plan d'action commercial(techniques de vente / plan d'action commerciale  
Prospecter, acquérir et fidéliser ses clients

Enjeux des nouvelles technologies : 7h

Penser sa stratégie digital et choisir ses outils  
Site web, e-commerce, logiciels métiers, objets connectés, organisation, e-réputation, etc.

Laïcité, citoyenneté, valeurs de la République : 3h

Technique de recherche d'emploi : 3h

Temps de travail personnel tutoré : 80h

Intégrer les apports dans le projet  
Tutorer les démarches utiles  
Organiser des RDV avec des experts

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.  
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises.

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 10 participants.

Formation animée par des formateurs experts de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré "Agir et Apprendre". Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### **Suivi et évaluation de la formation :**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation , mises en situations, mise en pratiques, présentations devant un collège d'experts... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

## Partenaires



