

# Formation

## Découverte de l'entrepreneuriat en EITI

*A l'issue de cette formation, l'apprenant est capable de structurer son projet de création d'activité.*

### Descriptif de la formation :

La formation « Découverte de l'entrepreneuriat » fait partie d'un parcours EITI, ce dernier est composé d'une formation et d'ateliers divers dont l'axe principal est d'apporter des réponses à la sécurisation des parcours professionnels. Créer son entreprise est l'un des objectifs les plus répandus, de nombreuses personnes ont cette envie. Le nombre de créations d'entreprise augmente tous les ans. C'est un défi qui peut être relevé avec un accompagnement spécifique notamment pour les personnes qui ne connaissent pas le monde de l'entrepreneuriat et qui souhaitent tester et construire sereinement leur projet d'activité.

**Durée :** 49.00 heures (7.00 jours)

### Tarif :

Tronc commun 49h : 2450€

### Profils des stagiaires

- Porteur de projet de création d'entreprise
- Demandeur d'emploi
- Micro-Entrepreneur

### Prérequis

- Une connaissance de base de l'outil informatique est souhaitée

### Modalités d'accès

- Critères d'intégrations : communiqués et validés lors de la réunion d'information collective

### Délai d'accès moyen :

Entre votre demande et votre entrée en formation 30 à 40 jours

### Accessibilité en situation d'handicap

• Possible recommande au participant de signaler, dès son inscription, la nature de son handicap ainsi que ses besoins spécifiques, afin de l'accueillir dans des conditions optimales après étude de votre situation.

Nos référents handicap Mr LAPIERRE/Mme VALERE

### Limite effectif :

10 personnes maximum

### Contact :

Le secrétariat :

Mail : [contact@possiblecae.fr](mailto:contact@possiblecae.fr)

Téléphone : **02 62 22 08 66**

## Objectifs pédagogiques

- O1: Construire et structurer son projet de création d'activité
- O2: Comprendre la méthodologie d'une base financière
- O3: Construire son identité commerciale et savoir la valoriser
- O4: Construire le développement de mon activité

## Contenu de la formation

- Module 1: Construire mon offre de service 7H

Séquence 1: Déterminer son identité entrepreneuriale

Séquence 2: Etablir le détail de ses services/produits

Séquence 3: Définir sa politique de relation client

- Module 2: Evaluer la viabilité économique de son activité 14h

Séquence 1: Cadrer le contexte dans lequel le projet voit le jour et de préciser le périmètre du projet.

Séquence 2: Evaluer son besoin en fonds de roulement

Séquence 3: Analyser la manière dont la richesse sera créée et évaluer comment cette richesse générée sera utilisée par l'entreprise.

Séquence 4 : Savoir estimer ses coûts de fonctionnement, ses objectifs financiers et établir ses tarifs

Séquence 5 : Synthétiser les données collectées pour évaluer ses comptes prévisionnels

Séquence 6 : Connaître et maîtriser le décalage de trésorerie entre les dépenses et les recettes de son activité,

Séquence 7 : Savoir calculer son seuil de rentabilité

- Module 3 : Stratégie commerciale et marketing 14H

Séquence 1: Définir sa stratégie de vente

Séquence 2: Planifier sa stratégie de développement (Personae, Prospection, gestion du temps)

Séquence 3: Rédiger des documents commerciaux

Séquence 4: Comprendre et appliquer les techniques de recherche de marché

- Module 4: Analyser ma pratique professionnelle et optimiser mes outils 7h

Séquence 1 : Analyser sa pratique sur une période donnée

Séquence 2 : Identifier les actions nécessaires pour mettre en place un process d'amélioration

- Module 5: Communication 7h

Séquence 1: Définir son identité (visuelle.....)

Séquence 2: Construire mon argumentaire de vente

Séquence 3: Organiser sa communication à travers les réseaux sociaux

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Nos formateurs sont sélectionnés en fonction de leur parcours, de leur diplômes et/ou de leurs expériences. Par ailleurs, ils ont eux même une expérience dans l'entrepreneuriat.

### Méthodes pédagogiques mobilisées

- Formation se fait en présentiel 7 jours soit 48h de formation
- Mises en pratique permanentes avec un dossier de construction de projet
- Méthode active - interrogative - Affirmative

### Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés : Outils numériques - Power Point
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution

- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Feuilles de présence.

### Méthodes et outils d'évaluation des résultats de la formation

- Questions orales ou écrites.
- Mises en situation.
- Remise du dossier projet
- Evaluation des acquis en cours de formation

### Les aptitudes requises

- Capacité d'analyse des situations.
- Capacité à travailler en équipe.
- Capacité de rédaction, d'analyse de texte, de synthèse, de rédaction.

### Modalités d'accès

- Participation à la réunion d'information collective
- Entretien avec un(e) référent de formation
- Constitution d'un dossier analysant le projet (diagnostic de projet)

### Indicateurs de résultats :

Niveau d'accomplissement :

- Prévisionnel : 10 participants (sessions : 1)
- Nombre total d'abandon :
- Note suivie de qualité Digiforma (selon les questionnaires de satisfaction) :

Dernière MAJ : Version du 11/04/2024