



Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise

L'objectif de la formation « Création reprise d'une entreprise : gestion opérationnelle d'une entreprise » est de développer ses compétences en vue de créer ou reprendre une entreprise. Les objectifs pédagogiques de la formation sont de maîtriser la rentabilité de ses devis et prestations, de maîtriser les éléments de facturation, de maîtriser les méthodes de pilotage d'une entreprise, et de maîtriser les outils de gestion.

Durée: 70.00

Profils des apprenants

- TOUS PORTEURS DE PROJETS

Prérequis

- AUCUN

Accessibilité et délais d'accès

Selon le dispositif d'accès à la Formation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- Information individuelle ou collective,
- Dossier de demande de formation,
- Identification, évaluation des acquis, Test
- Entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

2 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- La dimension opérationnelle de la formation qui allie l'acquisition de connaissances théoriques et leur mise en pratique. 5 Modules en 5 jours de formation (35h00 FORMATION) 3 mois d'accompagnement à la réalisation du plan d'action (35h00)

Contenu de la formation

- Module 1 : Construire un projet : -Définir un projet avec l'identification des contraintes et exigences inhérentes au projet : bilan personnel, pertinence par rapport au marché, moyens, législation. -Réaliser une étude de marché : analyse du marché et ses tendances, étude de la concurrence. -Construire une stratégie commerciale et de communication : définir une offre commerciale, déterminer une stratégie commerciale, élaborer une stratégie de communication. -Appréhender les notions de statut juridique et régime fiscal.
- Module 2 : Le budget prévisionnel : -Identifier les différentes parties d'un prévisionnel -Appréhender les différents tableaux -Evaluer le chiffre d'affaires prévisionnel et la marge -Connaître le résultat à chaque instant -Analyser les composantes d'un compte d'exploitation - Analyser le potentiel et les moyens de production -Valoriser les frais fixes -Analyser la validité du projet -Construire un plan de trésorerie - Elaborer un plan de financement.

Sb Consulting Formation | 24 avenue Victor Hugo COULOMMIERS 77120 | Numéro SIRET: 90472101600023 |

Numéro de déclaration d'activité: 11770150277 (auprès du préfet de région de: IDF)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

Sb Consulting Formation

24 avenue Victor Hugo

77120 COULOMMIERS

Email: contact@sbconsultingformation.fr

Tel: +33185810607



- Module 3 : La réalisation des devis et factures -Créer et saisir un devis -Créer un client -Suivre les devis -Créer une facture -Les conditions de paiement -Faire un avancement -Suivre les paiements.
- Module 4 : L'analyse de rentabilité des devis -Définition des familles d'activité -Analyse de la rentabilité -Simulation de rentabilité -Les outils de synthèse des ventes.
- Module 5 : Méthode de pilotage d'entreprise -Suivi du statut des devis -Suivi des règlements -Analyse de la rentabilité des entreprises - Analyse des principaux indicateurs opérationnels -Etablissement d'un plan d'action

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Stéphane BENOIST - Référent Pédagogique - Formateur

Bénédicte BAHIN- Assistante de direction -Responsable Pédagogique et administratif

Carole GRANGE - Assistante administratif

Moyens pédagogiques et techniques

- Les ressources pédagogiques sont généralement des documents : cours, supports de cours, livres électroniques, rapports, présentations de livres, liens vers des sites web...

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Accompagnement à la réalisation du plan d'action

Modalités d'obtention de la certification

Diplôme visé par la formation

RS

Tarif indicatif : 1450.00