









GESTION ET CREATION D'ENTREPRISE

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Acquérir des méthodes pour monter votre business plan et votre stratégie d'entreprise,
- Maîtriser un certain nombre d'outils qui vous permettront d'éviter des erreurs pendant la phase de démarrage et de premier développement de votre entreprise et donc de partir avec de nombreux atouts en main,
- Identifier les centres de ressources qui vous seront utiles après le démarrage de votre entreprise,
- Rencontrer d'autres porteurs de projet, échanger avec eux,

Durée: 140.00 heures (25.00 jours)

Profils des stagiaires

Toute personne ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités et délais d'accès

- Ouverture des inscriptions 6 mois avant le début de chaque session
- Clôture des inscriptions 2 semaines avant le début de chaque session

Contacts

Email: info@adn-formation.com - Tél.: 0596 774 438 Portable: 0696 239 542

• Adresse : Les Hauts de Californie - Bât A - Porte 203 97232 Le Lamentin



Accessibilité aux publics en situation de handicap

Siret : 431 696 590 000 30 - N° déclaration d'activité : 97.97.01774.97 - Tél. : 0596 774 438 - GSM : 0696 239 542 Email: info@adn-formation.com - Site Web: www.adn-formation.com - Facebook @martiniqueadnformation













OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Comprendre les particularités liées au statut d'indépendant
- Réaliser une étude de marché
- Elaborer une stratégie commerciale
- Comprendre et déterminer un statut juridique pour l'activité
- Comprendre et appliquer la logique comptable
- Présenter et défendre le projet

CONTENU DE LA FORMATION

MOD 1 - L'ENTREPRENEURIAT

- o Découverte de l'environnement entrepreneurial
- o Recherche et analyse de l'idée
- La gestion de projet Les secteurs porteurs
- Les aides à la création, reprise d'entreprise

MOD 2 - INITIATION A LA STRATEGIE COMMERCIALE

- o L'étude de marché La politique commerciale
- Les outils de communication
- Les techniques de ventes

• MOD 3 - COMPRENDRE LA GESTION D'ENTREPRISE

- o Comptabilité : Initiation à la logique comptable La tenue des documents comptables Compte de résultat et bilan Les procédures et les obligations comptables
- Fiscalité : Régimes fiscaux Optimisation des modes d'imposition Exonérations fiscales Régime social -TVA - Autres taxes
- Finance : Introduction à la logique financière Préparation de l'analyse financière Etude de la rentabilité du projet - Le plan de trésorerie - Les prévisions financières à 3 ans

MOD 4 - CADRE JURIDIQUE ET FORMALITES D'IMMATRICULATION

- Formes juridiques et fonctionnement : Assurances Approche du droit des sociétés Les différents baux, pas de porte et droit au bail
- o Les contrats commerciaux : Conditions générales de vente Droit de la propriété industrielle

• MOD 5 - LA REALISATION DU BUSINESS PLAN

- o Conseils de rédaction
- o Entraînements à la présentation du Business Plan

MOD 6 - ATELIERS DE MISE EN PRATIQUE

Siret : 431 696 590 000 30 - N° déclaration d'activité : 97.97.01774.97 - Tél. : 0596 774 438 - GSM : 0696 239 542 Email: info@adn-formation.com - Site Web: www.adn-formation.com - Facebook @martiniqueadnformation













ORGANISATION DE LA FORMATION

Equipe pédagogique

- Un chef d'entreprise, diplômé d'Ecole supérieure de commerce, spécialisé en sensibilisation et création d'entreprise, en financement et aide de projet, en positionnement marketing et stratégies de développement
- Un chef d'entreprise, diplômé en Comptabilité et Gestion, spécialisé en gestion comptable, gestion de la paie, fiscalité et dans la pratique du logiciel SAGE

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Plateforme e-learning
- Coaching pédagogique
- Exercices pratiques, mises en situation, études de cas concrets
- Mise en commun et analyse des expériences de chacun
- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

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

- Feuilles de présence
- Quizz réguliers durant la formation en présentielle
- Test de positionnement
- Evaluation continue par les formateurs pour permettre de corriger la pratique au fur et à mesure
- Auto-évaluations
- Enquêtes de satisfaction en cours et en fin de formation

Modalités de sanction

• Attestation de formation

Prix

- Frais pédagogiques 2 100.00 €
- Frais d'inscription 200.00 €

Dates des sessions

- Du 15 juin au 28 août 2020
- Du 19 octobre au 18 décembre 2020

MAJ: 28-01-2021-MLM-V03











