



## **CREATEURS(TRICES) D'ENTREPRISE DEVENIR ENTREPRENEUR Programme 2021**

### **PUBLIC ET PREREQUIS**

Créateurs(trices) d'entreprise

### **PREREQUIS**

Avoir une idée précise du projet

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Validation de l'adéquation entre le créateur et son projet  
Faisabilité commerciale du projet  
Rentabilité financière du projet  
Validation du statut juridique  
Vision stratégique et développement de l'entreprise

### **CONTENU DE LA FORMATION EN 12 ETAPES**

#### **ETAPE 1 – LA METHODO DE LA CREATION**

##### **OBJECTIFS**

Comprendre les enjeux de création d'une entreprise  
Avoir une vision claire du déroulement des étapes

#### **ETAPE 2– LES FONCTIONS DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE**

##### **OBJECTIFS**

Identifier la différence entre un homme-orchestre et chef d'orchestre  
Evaluer les capacités à Diriger - Vendre - Produire- Gérer

#### **ETAPE 3– LA POSTURE ENTREPRENEURIALE**

##### **OBJECTIFS**

**ELLA CONSEIL FORMATION**

[www.ella-conseil.fr](http://www.ella-conseil.fr)

[Claire.ledylepine@ella-conseil.fr](mailto:Claire.ledylepine@ella-conseil.fr)

Téléphone : 06 88 29 11 97

N.D.A. : 82380597538

Préfecture AURA

Ce numéro ne vaut pas agrément

**Qualiopi**  
processus certifié

Pour les processus : Action de formation

Certification B00618



Identifier sa vision, ses atouts et ses motivations entrepreneuriales  
Les utiliser dans son quotidien

## ETAPE 4- CLARIFIER SA PROPOSITION DE VALEUR

### OBJECTIFS

Stratégie et visualisation de son projet  
Poser les éléments de cohérence et pertinence du projet

## ETAPE 5- CONNAITRE SON MARCHÉ MACRO ET MICRO

### OBJECTIFS

Comprendre le marché macro et micro Identifier les clients cibles et leur tendance de consommation  
Connaître ses concurrents pour apporter des éléments de différenciation

## ETAPE 6- CONSTRUIRE SON OFFRE COMMERCIALE

### OBJECTIFS

Savoir exploiter les données de l'étude de marché pour définir son CA potentiel  
Etablir la cohérence de l'offre avec les données de l'étude de marché

## ETAPE 7- IDENTIFIER SES CLIENTS ET LES CONVAINCRE

### OBJECTIFS

Comprendre le comportement des consommateurs  
Identifier les attentes et les besoins des consommateurs

## ETAPE 8- ETABLIR SA STRATEGIE COMMERCIALE

### OBJECTIFS

Comprendre les enjeux de la stratégie commerciale  
Equilibrer les "4 P" opérationnels et les "4C"  
Déterminer ses plans d'actions commerciaux  
Maîtriser le suivi

## ETAPE 9- CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE

### OBJECTIFS

Choisir le meilleur statut juridique en fonction de la taille et la vision de son entreprise  
Comprendre les incidences fiscales et sociales du statut choisi

## ETAPE 10- EVALUER LES BESOINS EN FINANCEMENT

**ELLA CONSEIL FORMATION**

[www.ella-conseil.fr](http://www.ella-conseil.fr)

[Claire.ledylepine@ella-conseil.fr](mailto:Claire.ledylepine@ella-conseil.fr)

Téléphone : 06 88 29 11 97

N.D.A. : 82380597538

Préfecture AURA

Ce numéro ne vaut pas agrément

**Qualiopi**  
processus certifié

Pour les processus : Action de formation

Certification B00618



## OBJECTIFS

- Estimer les besoins financiers de départ
- Valider les ressources nécessaires
- Comprendre l'importance et l'impact de la trésorerie

## ETAPE 11 – CONSTRUIRE SON COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

### OBJECTIFS

- Acquérir la notion charges/produits du compte de résultat
- Vérifier la cohérence entre l'objectif commercial et le compte de résultat
- Savoir apporter des mesures rectificatives

## ETAPE 12 – COMMUNIQUER ET PITCHER POUR CONVAINCRE

### OBJECTIFS

- Acquérir une méthode pour savoir présenter son projet
- Savoir s'exprimer de façon simple et claire pour donner envie et susciter l'intérêt

## RESULTATS ATTENDUS

- Validation des objectifs commerciaux
- Elaborer son business plan prévisionnel
- Finalisation du projet
- Immatriculation de l'entreprise

## RESPONSABLE PEDAGOGIQUE : Claire LEDY LEPINE

Formatrice experte en marketing et création d'entreprise

## METHODES PEDAGOGIQUES

- Tableau de financement de départ
- Compte de résultat prévisionnel
- Tableau de trésorerie
- Tests de connaissance
- Exercices
- Fiches pratiques
- Apports théoriques
- Excel tableau de bord

## EVALUATIONS

- Rédaction de sa présentation auprès de financiers
- Rédaction du Plan d'Actions personnel pour l'attestation de réussite

**ELLA CONSEIL FORMATION**

[www.ella-conseil.fr](http://www.ella-conseil.fr)

[Claire.ledylepine@ella-conseil.fr](mailto:Claire.ledylepine@ella-conseil.fr)

Téléphone : 06 88 29 11 97

N.D.A. : 82380597538

Préfecture AURA

Ce numéro ne vaut pas agrément

**Qualiopi**  
processus certifié

Pour les processus : Action de formation

Certification B00618



## MODALITES

Entretien préalable d'évaluation du projet – Délai minimum : 3 jours

Durée 36 h – Parcours individuel

Tarif Nous consulter – Accessibilité PSH : non

Dates : A définir avec le stagiaire

Eligible au CPF

Organisme certifié QUALIOPi

Lieu : En fonction du stagiaire Rhône ou Nord-Isère

**ELLA CONSEIL FORMATION**

[www.ella-conseil.fr](http://www.ella-conseil.fr)

[Claire.ledylepine@ella-conseil.fr](mailto:Claire.ledylepine@ella-conseil.fr)

Téléphone : 06 88 29 11 97

N.D.A. : 82380597538

Préfecture AURA

Ce numéro ne vaut pas agrément

**Qualiopi**  
processus certifié  
Pour les processus : Action de formation  
Certification B00618

