

Création/Reprise d'entreprise : Lancement d'un projet d'entreprise

PROGRAMME DE FORMATION

- **Objectif** : Être capable de créer ou reprendre une entreprise sur un marché prédéfini et analysé.
- **Contenu** : La formation est un parcours qui comporte plusieurs étapes.
 - Comment réussir la transition idée projet ?
 - L'étude de marché : commerciale, financière et juridique.
 - Analyse de la concurrence et de la clientèle.
- **Points forts** : La formation création/reprise d'entreprise peut être suivie en amont du projet de création d'entreprise, pendant ou après celle-ci. À distance, elle est disponible 24/24.
- **Résultats attendus** : L'apprenant est capable d'élaborer, construire et mettre en œuvre un projet d'entrepreneuriat.
- **Modalités pédagogiques et méthodes mobilisées** : 100% en e-learning asynchrone, accessible pendant 6 mois. Présentation théorique et questionnaire
- **Modalités d'évaluation** : Un quiz interactif à choix multiples en ligne est donné à chaque apprenant en fin de parcours pour évaluer les acquis de formation.
- **Durée / rythme de la formation / Délais d'accès** : La durée de la formation est de 8h. Plusieurs rythmes sont possibles. Les modules seront disponibles sur la plateforme de cours en ligne pendant 6 mois.
- **Prérequis** : Bien que ce programme puisse être suivi en amont, pendant ou après le lancement d'une entreprise, il est préférable d'avoir une idée ou un projet d'entreprise spécifique sur lequel se concentrer pendant la formation.
- **Modalités pédagogiques adaptées aux personnes en situation de handicap**: Les formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.
- **Tarifs** : à partir de 893€

<p>Module 1 : Votre projet entrepreneurial (durée moyenne 3h)</p> <p>A. De l'idée au projet Comment mettre en place un projet d'entrepreneuriat ?</p> <p>B. Étude et construction du projet Commerciale & 4P Connaître et comprendre votre marché Comment estimer votre chiffre d'affaires prévisionnel ? Comment définir votre stratégie ?</p> <p>1. Focus : les 4P Contraintes internes - Contraintes externes Quatre types de stratégie social media</p> <p>2. Partie financière Construire le plan de financement initial Établir le compte de résultat prévisionnel Établir le plan de trésorerie Construire le plan de financement à 3 ans Calculer le seuil de rentabilité Obtenir un financement</p> <p>3. Les différentes structures Distinguer structure et activité Choisir la structure juridique adaptée Répondre aux principaux critères de choix Imposition des bénéfices</p>	<p>Module 2 : Création, lancement, conseil (durée moyenne 2h)</p> <p>A. Création de mon entreprise : où ? quand ? comment ?</p> <p>Être en mesure de produire / acheter Planifier vos premières actions commerciales Créer vos supports de communication et de vente Préparer votre communication et vos événements de démarrage Faites-vous connaître par tous les moyens adaptés à votre activité Le lancement des opérations Sur le plan financier Sur le plan juridique À quel CFE vous adresser ? Quand doit-on s'adresser au CFE ? Quel est le coût des formalités juridiques de création ?</p> <p>B. Comment s'organiser ?</p> <p>Organiser votre classement administratif Mettre en place les outils de suivi de votre activité Le suivi de la réalisation de vos prévisions Les principes de gestion de base à observer</p>
<p>Module 3 : Approche digitale (durée moyenne 2h)</p> <p>Etape 1 : Commencer par un site web L'ère moderne du référencement Optimisation pour mobile</p> <p>Etape 2 : Créer du contenu digital pour obtenir du trafic Le contenu est roi Blog pour les entreprises</p>	

Les éléments clés d'un grand billet de blog

Étape 3 : Utiliser les médias sociaux pour accroître l'engagement
Facebook pour les entreprises

Twitter pour les entreprises

L'art de l'écoute sociale

Étape 4 : Convertir les visiteurs en pistes avec des pages d'accueil

Phase 1 : Proposer une offre de contenu protégé

Phase 2 : Création d'appels à l'action (CTA)

Phase 3 : Création de pages d'accueil attrayantes

Phase 4 : Tester, mesurer, itérativement

Étape 5 : Compléter vos efforts

Quand utiliser la publicité payante

Marketing sur les moteurs de recherche (SEM)

Étape 6 : Mesurer l'efficacité de votre marketing digital

Identifier les opportunités

Affinez votre stratégie

Évaluer les performances

Contact

M : +33 (0)6 04 10 99 13

E : contact@moonformation.fr

W : www.moonformation.fr/