

Construire un BUSINESS PLAN pour une future micro-entreprise

● Formation à distance, ● Formation en présentiel



PUBLIC

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise



TARIF HT sans Certif.
1200 €

TARIF HT avec Certif.



DURÉE
14 heures



PRÉREQUIS
Aucun



3 à 8



ACCESSIBILITÉ PSH
Nous consulter pour étude de faisabilité



DÉLAIS D'ACCÈS
Individuel : 15 jours.
En groupe : 15 jours dès quota mini atteint

CALENDRIER

Entrée permanente

Lieu : Présentiel ou distanciel

Détails :

Vous souhaitez vous lancer dans la création d'une entreprise, il est important pour vous dans un premier temps, de réfléchir de manière approfondie à votre projet, afin d'identifier les risques, les opportunités et de définir des objectifs clairs et mesurables pour dans un deuxième temps communiquer de manière claire et concise auprès des banques et auprès de partenaires commerciaux.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Présenter dans un business plan ses prestations, ses cibles, sa structure, son statut et son identité professionnelle
- Comprendre les procédures de l'installation
- Appréhender la dimension administrative, juridique et comptable d'une micro entreprise

NOS POINTS FORTS

Animation de façon interactive avec de nombreuses mise en pratique. Formation Inter ou Intra.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pas d'examen, mais des feed-back tout au long de la formation. Retours d'expérience.



MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

Exposés théoriques, démonstrations et applications pratiques. Partage d'expériences et travail en groupe.

SUIVI DE L'EXECUTION DE L'ACTION

Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur par séance de formation. Evaluation initiale et finale. Certificat de réalisation, enquête de satisfaction en fin de formation.

PROFILS DES FORMATEURS

Formateurs en management & efficacité professionnelle ayant une expérience dans leur domaine d'intervention de trois ans au minimum. Optimum Formation veille à ce que les membres de son équipe assurent une veille continue des outils et méthodes pédagogiques. Nos formateurs se veulent pragmatiques, afin de permettre à chacun d'appliquer les contenus enseignés concrètement sur le terrain.



Construire un BUSINESS PLAN pour une future micro-entreprise

Contenu de la formation

C'est quoi un business plan

- Quel est l'objectif
- Le projet :
 - Le décrire
 - Le définir
- Étude de marché
 - Votre cible clients
 - La concurrence
 - Analyse des prix de vente
 - Les statistiques du secteur
 - Votre différence
- Produits et services
 - Déterminer précisément son produit ou service
- Stratégie commerciale
 - Quelle méthode de vente
 - Quel type de diffusion
- Données Financières
 - Déterminer vos recettes
 - Déterminer vos dépenses
 - Quel investissements de départ
 - Quel besoin en trésorerie

Notre petit plus, un outil Excel pour garder un œil ouvert sur vos chiffres...