

## Formation finance, gestion et leadership

Objectif d'évolution : Apprendre comment s'épanouir économiquement en gérant seule son patrimoine financier, qu'il soit personnel et/ou professionnel.

**Objectifs** : L'apprenante sera capable de :

- Comprendre les bases de la finance globale
- Demander et négocier des fonds pour financer un projet personnel ou professionnel
- Développer un projet professionnel
- Convaincre un auditoire

**Public concerné** :

- Femme néophyte en finance, ayant un projet de négociation, un projet de création ou de développement d'entreprise ou qui souhaite développer son épargne personnelle.

**Prérequis** :

- Avoir une connaissance du français au moins équivalente au niveau C1 du CECRL.

**Méthodes et moyens pédagogiques** :

- Alternance de méthode participative individuelle et collective, de méthode expositive, de méthode interrogative, de méthode expérimentale et de méthode active.
- Alternance des supports de travail de type livre-outils, méthodes, vidéos, code du travail, code civil, code pénal, méta plan, jeux de rôle, brainstorming, réveils pédagogiques, jeu de cartes, documents de synthèse et outils ludiques élaborés selon les besoins de la formation.

**Modalités d'évaluation et sanction de la formation** :

- Les acquis seront évalués lors de la mise en pratique.
- QCM
- Attestation de fin de formation

**CONTENU DE LA FORMATION** :

### 1ère demi-journée (par Guillaume Cosneau)

- 1- Présentation du groupe et des objectifs de la formation
- 2- Les femmes et la finance
- 3- La finance personnelle : les produits d'épargne bancaire
  - \* Gérer son budget et sa capacité d'épargne
  - \* Structurer son épargne
    - > Les Livrets
    - > Les comptes et plans d'épargne

### 4- Les produits d'épargne financière

- Les idées reçues
- Avant d'agir
- Les marchés financiers
- La construction d'une allocation
- Les enveloppes juridiques et fiscales

### 2ème demi-journée (par Natacha Bregeon)

- 5- La finance professionnelle : préparer son projet
  - Le banquier
  - Vous, future cheffe d'entreprise ou future cliente

### 6- Le business plan

- Votre projet
- Votre marché
- Vos outils

### 7- Tour de table de fin de journée

### 3ème demi-journée (par Natacha Bregeon)

### 8- Les outils pour financer votre projet

- Le compte de résultat
- La trésorerie
- Le bilan
- Le BFR
- Le plan de financement

### 9- Demander des financements et créer son projet

**Nombre de participants :**

- Min 4/max 6 personnes / session

**Volume horaire :**

- 21h00\* soit 3 jours

**Lieu de formation :**

- 6 route de la Chapelle, 49000  
Ecouflant

\*Les durées sont données à titre indicatif, elles peuvent varier suivant l'intervention des stagiaires.

**4ème demi-journée (par Guillaume Cosneau)**

10- Les marchés financiers

- La naissance d'un système financier
- Marché obligataire / marché action
- Les risques sur les marchés financiers
- Les différents types de gestion

11- Les enveloppes juridiques et fiscales

- Le PEA et PEA PME
- Le compte de titres
- L'assurance-vie
- Le PER individuel
- L'épargne salariale

**5ème demi-journée (par Bérengère Soyer)**

12- Le pitch ou l'argumentaire de terrain : le fond

- C'est quoi ?
- A destination de qui ?
- Comment il se construit ?

13- La forme

**6ème demi-journée (par Bérengère Soyer)**

14- Entraînement

15- Evaluation de fin de formation

16- Evaluation de la formation par la stagiaire

17- Certificat de réalisation

18- Tour de table de fin de formation

