2020/2021

Formation De ma personne à mon entreprise, toutes les étapes de sa/ma construction de A à Z

ENTREPRENEUZE
LES FORMATIONS
by JMS Formation

2475€ TTC/pers*

ENTREPRENEUZE, LES FORMATIONS

Construite et animée par Bérengère SOYER, fondatrice-dirigeante de Entrepreneuze

https://entrepreneuze.com
hello@entrepreneuze.com

*sous réserve d'être au minimum cinq personnes en formation

Pourquoi choisir Entrepreneuze ?

- Spécialiste de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneuriat des femmes.
- Approche tournée vers la/le porteur.e de projet pour comprendre sa personnalité avant tout.
- Accompagnement en petit groupe et en présentiel.
- Approche effectuale et comportementale.

Programme de la formation

Objectifs :

- Connaître toutes les étapes nécessaires d'une création et d'un lancement d'entreprise.
- S'approprier les codes du monde entrepreneurial et économique, les outils de travail pour avancer.
- Construire et lancer son projet.

Public concerné :

- Femmes, équipes mixtes et/ou hommes ayant un projet à visée inclusive.

Prérequis :

- Avoir suivi les formations "Déconstruire les mythes et les clichés..." et "Me connaître, comprendre mes points faibles et forts..."
- Avoir fait le questionnaire Profil'1NC

Modalités d'évaluation :

- Évaluation formative avec cahier de travail et validation des acquis après chaque module.
- Attestation de fin de formation.
- Evaluation de fin de formation.

Volume horaire :

- 3 jours puis 1 jour/mois sur 4 mois soit 49 heures.

Nombre de personnes :

- 5 personnes maximum pour une approche qualitative.

Contenu de la formation :

1) Présentation et tour de table.
2) Confirmer son idée et les valeurs que l'on souhaite véhiculer // Comprendre l'importance de la RSE.
3) Étudier son futur marché pour définir sa cible.
4) Valider ses produits/services à vendre.
5) Établir sa stratégie de commercialisation grâce au mix marketing.
6) Préparer sa stratégie de communication.
7) Choisir ses locaux en fonction de son activité.
8) Définir ses investissement potentiels et construire un prévisionnel viable // Recherche d'un partenaire comptable solide.
9) Préparer ses entretiens avec les financeurs.
10) Se protéger (maladie/retraite/patrimoine/propriété intellectuelle/brevets/marques).
11) Se vendre // Recherche d'un réseau professionnel adapté.
12) Créer sa stratégie digitale et commencer à faire connaître son entreprise // Trouver et être actif.ve sur le bon réseau social.
13) Les premières comptabilités // Les premiers tableaux de bord pour une bonne gestion.
14) Le(s) premier(s) recrutement(s) // Les innovations pour trouver la perle rare.
15) Conclusion et tour de table de 1ère partie de parcours.

Hors tronc commun :

(A compter en supplément)

→ Les innovations managériales // Gérer l'humain en 2020.
→ Se développer sur le marché international.
→ Fiscalité/gagner de l'argent une fois que l'entreprise est viable.