**Pré-requis :** Être porteur de projet de création d’entreprise

**Objectif pédagogique** : Être en mesure de créer, développer et gérer son auto-entreprise

**Objectif opérationnel** :

* Connaître le cadre réglementaire de la micro-entreprise
* Connaitre les aides et financements qui s’offrent à moi
* Savoir réaliser mon étude de marché et mon prévisionnel
* Réaliser mon plan de développement commercial et marketing
* Savoir-faire un tableau de bord avec des indicateurs pertinents

**Les points forts de la formation** : Formation sur-mesure, individuelle.

Formatrice spécialisée en création en gestion d’entreprise.

**Durée de la formation en jours**: 2 jours

**Durée de la formation en heures**: 14 heures

Programme\* :

\*Ce programme peut être ajusté selon vos besoins. Nous pouvons ajouter/supprimer des modules sur demande.

Le programme peut également être personnalisé selon le secteur d’activité dans lequel vous souhaitez vous lancer.

1. Le statut de micro-entrepreneur:

=> Les avantages et inconvénients du statuts

=> La responsabilité professionnelle du micro entrepreneur

=> Les activités possibles

=> L’indépendance juridique

=> La protection sociale du micro entrepreneur

* + La protection du patrimoine

1. La création de la micro-entreprise :

=> S’immatriculer

=>Les aides à la création

=> Les sources de financements

* 1. Le fonctionnement de la micro-entreprise

Les plafonds

Les frais professionnels

L’assurance professionnelle

Les devis et la facturation

La TVA

Le livre des recettes et des dépenses

1. Le Business Plan :

=> Définition et attentes

=> Réaliser une étude de marché pertinente : méthodologie pas à pas, points de vigilance

=> Réaliser un budget prévisionnel convaincant : méthodologie pas à pas, points de vigilance.

=> Définir sa politique de prix

1. Stratégie de développement commercial et marketing :

=> Définir sa stratégie de développement commercial et marketing

=> La présence digitale : Communiquer efficacement (site internet, réseaux sociaux, référencement).

=> La prospection commerciale

1. Les outils de pilotage :

=> Définition

=> Le tableau de bord

=> Les indicateurs

=> Le leviers d’optimisation

=> Le BFR

**MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

* Évaluation des besoins et du profil du participant
* Apport théorique : Présentation sur PowerPoint projetée sur écran et envoyée par mail à la fin de la formation
* Questionnaire et exercices
* Réflexions et travaux sur cas pratiques
* Retours d'expériences

**MODALITES D’ÉVALUATION**

* QCM
* Grille d’évaluation
* Travaux pratiques
* Tests de contrôle de connaissances à chaque étape
* Entretiens avec le formateur

Mise à jour le : 28/06/2021