

Créer et exploiter son activité

Programme de formation

Durées possibles : 10 à 50h

Prix : 1000 à 5000 € HT

Profils des stagiaires

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

•Prérequis

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases de l'entrepreneuriat
- Développer une stratégie de gestion des risques solide.
- Savoir trouver des opportunités pour son activité professionnelle
- Identifier et naviguer à travers les autorisations et licences nécessaires.
- Développer son activité
- Établir une structure et développer un réseau professionnel
- Proposer des recommandations basées sur des preuves

Contenu de la formation

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux d'une activité professionnelle

- S'assurer d'avoir un flux de trésorerie excédentaire
- Optimiser vos résultats en choisissant correctement le lieu de votre activité

Module 2 : Création de votre stratégie

- Choisir & analyser votre secteur d'activité
- Apprendre à chercher efficacement son prochain lieu d'activité
- Gestion de votre réseau professionnel pour vous assurer la réussite de votre projet
- Identifier les bonnes affaires de votre secteur d'activité avec des indicateurs clés de performances

Module 3 : Mise en place de votre activité

- Apprendre à analyser votre business selon une liste de critères
- Définir une offre complète pour maximiser vos résultats
- Les clés de la négociation
- Apprenez à déléguer les bonnes tâches aux bons prestataires pour faire décoller vos résultats et préserver votre temps
- Optimisez son offre pour augmenter sa marge

Module 4 : Structure juridique & démarche administratif

- Définir le bon statut pour son activité
- Apprendre à déclarer son activité
- Comprendre l'option de l'association, un vecteur de croissance

Module 5 : Dossier bancaire et parties prenantes

- Présenter un dossier de bancaire avec un prévisionnel concret
- Définir comment se faire financer
- Parties prenantes d'un financement et/ou d'une transaction

Module 6 : Réussir le lancement de son activité

- Maîtriser le lancement de son offre
- Définir sa persona
- Comment gérer parfaitement sa facturation
- Maîtriser le développement de son activité

Organisation de la formation

Formateur référent : Antoine Daumard

Antoine Daumard est un entrepreneur lyonnais spécialiste du financement et rachat d'entreprise.

Il aborde spécifiquement les notions de prévisionnels et constitution de dossiers de financement avec une maîtrise chiffrée de l'opérationnel et des actions commerciales à mener.

Modalité d'accompagnement : Individuelle

Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

FORMACODE : 203

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.