



# PROGRAMME DE FORMATION

## CRÉATION ENTREPRISE

TRANSFORMER VOTRE IDÉE EN ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE



### ADMISSION/INSCRIPTION

**Inscription :**

Via notre site internet, par téléphone au 06.95.54.52.95 ou par mail à [contact@dracoformation.fr](mailto:contact@dracoformation.fr).

**Contact :**

Nous revenons vers vous dans un délai de 48 Heures.

**Méthode d'admission :**

- Recueil de besoin initial ;
- Test de positionnement.

**Délai d'accès :**

- La formation peut débuter à tout moment de l'année, sur rdv, à votre rythme selon vos disponibilités et celles de votre formateur(trice).
- La prestation, après acceptation du devis et signature du contrat ou de la convention de formation, peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP

Méthodes/Ressources pédagogiques adaptées aux personnes en situation de handicap sur demande au 06.95.54.52.95 ou par mail à l'adresse : [contact@dracoformation.fr](mailto:contact@dracoformation.fr).

Chaque handicap est étudié individuellement pour que nous soyons sûrs de répondre aux besoins précis du stagiaire.



### PUBLIC

Tout public ayant un projet de création de reprise d'entreprise.



### PRÉREQUIS / NIVEAU

- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis ;
- Avoir un ordinateur fonctionnel muni d'un micro, d'une webcam et d'une connexion internet.



### DURÉE

Parcours personnalisé selon vos besoins.  
12 ou 24 Heures



### TARIFS

(TVA NON APPLICABLE - ARTICLE 293 B DU CCI)

12 heures : 1 440,00 €  
24 heures : 2 880,00 €



### OBJECTIFS

- Modéliser son idée de création d'activité en plan marketing
- Réaliser son étude de marché et définir son potentiel
- Rédiger son business plan et son prévisionnel financier
- Programmer son organisation et sa communication
- Identifier ses besoins en financement

## PROGRAMME DE FORMATION

### Analyser et comprendre la situation

- Analyser l'idée, le projet
- Savoir expliquer son projet clairement : le brief
- Rechercher les éléments déterminants de son marché
- Comprendre les 4 piliers d'actions sur le C.A Potentiel

### Savoir structurer l'activité

- Estimer les investissements nécessaires au lancement
- Connaître les charges variables (comprendre la marge) et les charges fixes
- Définir l'organisation managériale et calculer les charges de personnel

### Apprendre à rédiger un process de planification stratégique

- Construire le BP Prévisionnel selon les Domaines d'Activités Stratégiques
- Définir la stratégie Marketing & connaître le Parcours client
- Définir le Plan de communication et de diffusion

### Savoir analyser le Lancement et le Développement

- Mettre en place un plan d'actions commerciales
- Définir les modalités de lancement et de développement de l'activité
- Définir les ratios clés pour suivre l'exploitation
- Imaginer l'ambition du projet dans le futur

## MOYENS PRÉVUS

### Moyens pédagogiques :

Apports théoriques, démonstrations et travaux pratiques.

### Moyens techniques :

Activités médiatisées en ligne et/ou documents numériques.

### Moyens d'encadrement :

- Un(e) seul(e) formateur(trice) attitré(e) tout au long de l'accompagnement.
- Assistance technique et pédagogique : Mme SCHMITT Julie - 06 95 54 52 95 – [contact@dracoformation.fr](mailto:contact@dracoformation.fr).

## MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET LA SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

### Suivi de l'exécution :

- Auto-évaluation des prérequis et des acquis en formation ;
- Feuille d'émargements et/ou émargements électroniques ;
- Fiche de suivi.

### Sanction / Validation:

- Fiche d'évaluation ;
- Rédaction de son projet professionnel
- Dossier de recherche de financement
- Certificat de réalisation et/ou Attestation de fin de formation individualisée délivré en fin de parcours.

### Appréciation :

Questionnaire de satisfaction.

## PROFIL FORMATEUR



**ROUSSEAU Mickaël** : Un parcours complet de dirigeant sur 15 ans :

- Fondateur d'un concept marketing
- Gérant puis PDG d'une société
- Directions d'enseignes en réseau
- Développement en France et l'étranger
- Expert dans l'accompagnement d'entrepreneurs
- Créateur d'un Business plan personnalisable intégrant les données géomarketing du marché, calcul potentiel marché, budget prévisionnel, plan marketing et suivi trésorerie

## NOS ATOUTS

- Un seul interlocuteur tout au long de votre formation, un accès à un espace personnel contenant des ressources documentaires, des questionnaires, avec un accès 24H/24 ;
- Un parcours totalement sur mesure, flexible selon la durée de la formation, et les objectifs visés.

## INDICATEURS DE RÉSULTATS

### Taux de satisfaction :

- Note moyenne des avis stagiaires pour nos formations : À venir
- Formations évaluées globalement très satisfaisantes : À venir
- Formations évaluées globalement satisfaisantes : À venir
- Formations évaluées globalement peu satisfaisantes : À venir
- Formations évaluées globalement pas du tout satisfaisantes : À venir

### Taux d'assiduité :

- Formations réalisées complètement : À venir
- Formations réalisées partiellement : À venir
- Formations non réalisées : À venir

### Taux d'obtention :

- Obtention de la formation : À venir
- Non-obtention de la formation : À venir



## ET APRÈS ?

### PASSERELLES

#### Formation :

Non.

#### Certification :

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

### DÉBOUCHÉS

Cette formation permet de vous lancer dans votre projet entrepreneurial dans les meilleures conditions.