

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.

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.

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.

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 lancez dans votre projet entrepreneurial dans les meilleures conditions.