

CREATION ET REPRISE D'ENTREPRISE

Développer et consolider son
projet entrepreneurial.

Pour :

- Les futurs entrepreneurs
- Porteurs de projet entrepreneurial



DEVELOPPER, TESTER et VALIDER SON PROJET ENTREPRENEURIAL

Objectifs : Un parcours unique permettant d'acquérir les clés et compétences nécessaires au démarrage, au développement et à la construction d'un projet entrepreneurial pérenne en alliant formation, cas pratiques et conseils d'experts individualisés. Consolider et sécuriser son projet en appréhendant et en travaillant la posture du chef d'entreprise.

Prérequis : Avoir une idée de projet entrepreneurial suffisamment avancée/formalisée.
Niveau C1 minimum en Français.

Modalités : Formations en groupes de 4 à 8 participants et RDV individuels alternant présentiel et distanciel.

Durée : 48H de formation collective + 12H de RDV individuel + 6H de workshop/ateliers de groupe = 66H

Prix : 1600€ Net

Modalités d'évaluation : travaux pratiques avec correction en direct, QCM de fin de formation et évaluation finale délivrée par le formateur.

Méthodes mobilisées : pédagogie démonstrative, participative, active et applicative.

Accessibilité handicap : Nous contacter.

Délais d'accès : Après réception de votre demande, nous accuserons réception de celle-ci dans les 2 jours ouvrés, puis, en fonction de la date de début de formation envisagée, dans les 8 à 15 jours ouvrés, un RDV d'environ 45min en visio ou téléphonique vous sera proposé pour valider votre besoin de formation. Suite à ce RDV, vous recevrez dans les 8 jours ouvrés la validation de votre participation à la formation, *(sous réserve d'un minimum de 3 participants inscrits, et dans le cadre d'un financement, sous réserve de l'acceptation formelle de celui-ci)*.

Programme :

Marketing stratégique et opérationnel :

- Initiation aux grands principes du marketing
- Focus sur l'étude de marché
- Prendre du recul sur son projet, comprendre et utiliser de nouveaux outils d'analyse
- Définir ses (premières) orientations stratégiques : segmenter son marché, maîtriser son ciblage, déterminer son positionnement et mettre en avant sa valeur ajoutée.
- Savoir présenter son projet/entreprise : le pitch

Business Model ; stratégie d'entreprise :

- Poser et cadrer son projet/entreprise à 360°

Astrolabe Conseil, SCOP A Responsabilité Limitée,

10 Rue des Prairies 75020 PARIS – contact@astrolabe-conseil.fr

N° SIRET : 451 866 750 00032

Activité de formation enregistrée sous le n°11 75 55753 75. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



- Envisager un plan d'action et une feuille de route complète grâce à l'outil du business model canvas
- Définir, penser, concrétiser sa stratégie (marketing, commerciale, communication, organisationnelle) et analyser ses besoins (matériels, humains, financiers) pour viabiliser son projet/entreprise et esquisser son plan d'action

Organisation et planification de projet :

- Découper son plan d'action en objectifs
- Ordonner et prioriser ; planifier ses actions
- Prévoir et gérer son temps (outils et méthodes)
- Mesurer et suivre ses réalisations
- Utiliser la technique du Mind Mapping pour visualiser le travail à venir sans se disperser

Stratégie de communication :

- Définir un plan de communication global
- Définir son message
- Connaître sa cible et les moyens pour la toucher : les personas
- Etudier, prioriser ses canaux de communication
- Construire un plan de communication : budgétiser, planifier les premières actions de communication

Stratégie Commerciale:

- Organiser et optimiser sa prospection client
- Développer et mettre en avant sa valeur ajoutée et sa différenciation
- Découvrir les techniques de vente pour un argumentaire commercial solide et convaincant
- Comprendre les bases de l'entretien commercial
- Acquérir de nouveaux réflexes pour performer en entretien commercial : levée des objections, mettre en œuvre les techniques en situation concrète

Stratégie de prix:

- Estimer son coût de revient
- Comprendre et évaluer la valeur du temps de travail
- Comprendre les grands principes du pricing : la marge, le prix psychologique, le prix du marché
- Déterminer son prix

Initiation à la gestion d'entreprise, gestion prévisionnelle :

- Appréhender la gestion et la vie comptable de l'entreprise
- Comprendre les objectifs de la gestion comptable
- Connaître les grands items de la comptabilité et la gestion d'entreprise : résultat d'exploitation, coûts fixes, variables, charges, marge, seuil de rentabilité...
- Initier son budget prévisionnel, son plan de trésorerie
- Comprendre le plan de financement pour identifier ses besoins financiers
- Mettre en place les outils de pilotage financiers de l'entreprise

Statuts juridiques et systèmes d'imposition :

- Connaître les principaux critères à prendre en compte et les implications du choix de la forme juridique (cotisations, imposition...)

Astrolabe Conseil, SCOP A Responsabilité Limitée,

10 Rue des Prairies 75020 PARIS – contact@astrolabe-conseil.fr

N° SIRET : 451 866 750 00032

Activité de formation enregistrée sous le n°11 75 55753 75. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



- Démarrer la réflexion sur ses besoins, ses objectifs et la forme juridique la mieux adaptée
- Appréhender les démarches d'immatriculation

Les points forts de la formation :

- 8 RDV individuels (1 par mois sur l'intégralité du parcours) avec un consultant dédié expert de la création d'entreprise pour préciser, mettre en pratique, avancer sur les méthodes, outils, stratégies étudiés en formation.
- Des formations qui mixent théorie et travaux pratiques sur son propre projet.
- Un réseau de plus de 200 entrepreneurs, débutants ou confirmés à rencontrer lors des événements dédiés : Astro Apéro, Astro petit dej' et Astro Cafés.

Pour nous contacter : formation@astrolabe-conseil.fr ou 01 55 28 86 70

Astrolabe Conseil, SCOP A Responsabilité Limitée,
10 Rue des Prairies 75020 PARIS – contact@astrolabe-conseil.fr
N° SIRET : 451 866 750 00032

Activité de formation enregistrée sous le n°11 75 55753 75. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.