

CREATION ET REPRISE D'ENTREPRISE

Développer et consolider son
projet entrepreneurial.

Pour :

- Les futurs entrepreneurs
- Porteurs de projet entrepreneurial



DEVELOPPER ET CONSOLIDER SON PROJET ENTREPRENEURIAL

Objectifs : Etudier la viabilité et la faisabilité du projet entrepreneurial.
Définir les fondements de la stratégie d'entreprise.
Piloter et organiser l'activité.

Prérequis : Avoir une idée de projet entrepreneurial suffisamment avancée/formalisée.

Modalités : Formations en groupes de 2 à 8 participants et RDV individuels alternant présentiel et distanciel.

Durée : 49H de formation collective + 12H de RDV individuel = 61H
+ 13,5H de workshops en option

Prix : 1800€ Net

Modalités d'évaluation : travaux pratiques avec correction en direct, QCM à chaque fin de module avec appréciation du formateur sur les travaux pratiques réalisés pendant le module.

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 2 participants inscrits, et dans le cadre d'un financement, sous réserve de l'acceptation formelle de celui-ci)*.

Programme :

Marketing stratégique et opérationnel, Pitch :

- Identifier les différents éléments pour constituer une étude de marché efficace.
- Maîtriser les méthodes qui permettent de choisir ses cibles, de segmenter sa clientèle et de construire un positionnement entreprise et prix cohérent et pertinent sur son marché.
- Définir les contours de son offre, ses valeurs ajoutées et les premiers bénéficiaires clients.
- Parvenir à donner une vision d'ensemble de son projet au travers d'un pitch impactant.

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.



LES FORMATIONS ASTROLABE CONSEIL

Business Model, développement business, stratégie d'entreprise :

- Appréhender et être capable d'utiliser l'outil « business model canvas » afin d'obtenir une cartographie globale et évolutive de son projet/de son entreprise/d'un nouveau développement produit ou service.
- Utiliser l'outil pour :
- Identifier un maximum de leviers de business development
- Analyser la faisabilité et viabilité matérielle et financière
- Faciliter la prise de décision
- Présenter la stratégie de son projet/son entreprise/son idée pour convaincre.

Organisation et planification de projet :

- Identifier des méthodes et des outils pratiques pour organiser son projet d'entreprise, prioriser et planifier ses actions, mesurer les réalisations, gérer son temps.
- Être capable de se fixer des objectifs précis et réalistes.
- Structurer et prévoir son plan d'action pour démarrer ou développer son projet avec le « Mind Mapping ».

Stratégie de communication :

- Être capable d'énoncer sa mission, sa vision et ses valeurs de manière différenciante et impactante.
- Etudier et identifier les 8 étapes nécessaires à l'établissement d'un plan de communication.
- Découper son audience et définir ses premiers messages clés.
- Identifier des canaux et des outils pour créer et diffuser ses messages.
- Etablir une première ébauche de son plan de communication.

Stratégie commerciale:

- Identifier les facteurs clés de succès d'une prospection commerciale efficace.
- Acquérir de nouveaux réflexes pour convaincre.
- S'approprier les bases de la négociation et des méthodes d'argumentaire commercial pour performer en entretien.

Gestion d'entreprise, gestion prévisionnelle, tableaux de bord :

- Identifier les éléments clés de la gestion d'entreprise et les premières notions comptables.
- Utiliser et s'approprier les différents outils de pilotage et de gestion d'entreprise adaptés à son activité pour étudier la viabilité financière du projet.
- Intégrer les données de prix, de marge et de coût de revient aux outils de gestion (compte de résultat, plan de trésorerie).

Statuts juridiques et systèmes d'imposition, cotisations :

- Se repérer dans les critères de choix de la forme juridique qui correspond à l'activité en matière de coût, de cotisation et d'imposition et appréhender les démarches d'immatriculation.
- Identifier la forme de l'entreprise la plus adaptée à son projet entrepreneurial et propice à sa viabilité.

Astrolabe Conseil, SCOP A Responsabilité Limitée,

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

N° SIRET : 451 866 750 0032

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



Les points forts de la formation :

- 8 RDV individuels (échelonnés 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 500 entrepreneurs, débutants ou confirmés à rencontrer lors des événements dédiés : Astro Apéro, Astro petit dej' ou 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.