

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 : 2800€ 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 et grille d'évaluation de fin de parcours recensant les notes acquises lors de ces QCM, en lien avec les objectifs.

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.

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 FORMATIONS ASTROLABE CONSEIL

- Identifier la forme de l'entreprise la plus adaptées à son projet entrepreneurial et propice à sa viabilité.

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.