

Programme créé le : 10/09/2021
Dernière mise à jour du programme : 28/07/2023

PROGRAMME DE FORMATION CALEID CONSULTING

Établi conformément à l'article L. 6353-1 du Code du travail.

Indicateurs de résultats MAJ le 28/07/2023 (sources : suivi qualité Google Forms)

- > 9,7/10 de taux de satisfaction
- > Taux de réussite : 97%
- > 224.5 heures de formation dispensées par Marc Mery
- > 1 formation abandonnée en amont ou en cours

PROGRAMME CRÉATION D'ENTREPRISE 1TO1 - CALEID CONSULTING

Formation 1to1 (Présentiel) - CPF 203 code 93561 - Domaine de formation 32047

Perfectionnement, élargissement des compétences

Modalité de la formation : Formation présentielle

Type d'action de formation (art. L6313-1 du code du travail) :

- Individuel
- Attestation de fin de formation

Contexte de la formation :

- La formation « Création d'entreprise » s'adresse à toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise. Quel que soit son statut : salarié, demandeur d'emploi, jeune diplômé, indépendant, le seul prérequis est d'être déterminé à entreprendre.

Délai d'accès :

- Votre formation peut être validée en 48h00. Vous disposez néanmoins d'un délai minimum obligatoire et incompressible de 11 jours entre la validation de votre demande d'inscription par l'organisme de formation et votre entrée en formation.

Intitulé de la formation :

- **PROGRAMME CRÉATION D'ENTREPRISE 1TO1 - CALEID CONSULTING**

Formation présentielle

Durée de la formation :

- 20 à 60 heures

Objectifs de la formation :

- Cette action de formation permet au stagiaire de bénéficier de prestations allant de l'aide au montage du projet à l'appui pour le démarrage, le développement et la pérennisation d'une entreprise.
- Permettre au créateur de passer à l'action, de manière encadrée, structurée et sécurisante.
- Être capable d'acquérir toutes les compétences du chef d'entreprise
- Être capable de maîtriser les outils de gestion et de management nécessaires à l'entrepreneur : stratégie, marketing, finance, gestion de ressources, management stratégique, vente, négociation
- Être capable de découvrir les principales questions clés et les enjeux de la création d'entreprise.

- Être capable de passer à l'action, de manière encadrée, structurée et sécurisante.

Dates de formation

- Les dates de la session vous seront communiquées dans votre convocation de début de formation. Aucun report de dates ne sera possible.

Lieu de la formation

- CALEID CONSULTING 21 route DE MONTLOUIS 37270 ST MARTIN LE BEAU

Effectif de la formation :

- 1 à 10

Modalité du programme

- Le programme sur mesure a été réalisé en fonction des objectifs et besoins personnels du stagiaire. Questionnaire réalisé en ligne en amont de la formation.

NB : Le programme pourra être modifié et/ou réadapté en fonction des besoins et démarches administratives spécifiques du stagiaire durant la création de son entreprise.

- Une formation 1to1 non effectuée ou incomplète constituera un manquement à la convention et au programme de formation.
- Une formation E-Learning non effectuée ou incomplète constituera un manquement à la convention et au programme de formation.

Objectifs pédagogiques

- Cette action de formation permet au stagiaire de bénéficier de prestations allant de l'aide au montage du projet à l'appui pour le démarrage, le développement et la pérennisation d'une entreprise.
- Permettre au créateur de passer à l'action, de manière encadrée, structurée et sécurisante.
- Être capable d'acquérir toutes les compétences du chef d'entreprise
- Être capable de maîtriser les outils de gestion et de management nécessaires à l'entrepreneur : stratégie, marketing, finance, gestion de ressources, management stratégique, vente, négociation
- Être capable de découvrir les principales questions clés et les enjeux de la création d'entreprise.
- Être capable de passer à l'action, de manière encadrée, structurée et sécurisante.

Pré-requis du programme

- Formation tous publics, tous métiers
- Être déterminé à entreprendre.

Contenu de la formation

- ENTRETIEN PREALABLE - Définir les attentes du bénéficiaire et les analyser.
 - Un questionnaire écrit – Il permet au stagiaire d'expliquer en bref sa demande de formation. Repérer les éléments significatifs de son itinéraire et comprendre sa situation professionnelle actuelle.
 - Un entretien oral – Cet entretien est mis en place par le formateur afin d'analyser le résultat du questionnaire écrit et d'établir un programme ciblé et personnalisé en identifiant les étapes clés et la logique du parcours.
- PHASE PRÉLIMINAIRE
 - Identifier les ressources mobilisables : compétences techniques et transverses, aptitudes.
 - Les 5 partenaires de l'entreprise (Clients, fournisseurs, financiers, État, hommes)
 - Les 5 actions de l'entreprise (vendre, acheter, échanger, contribuer, manager)
 - Généralité sur la compréhension d'entreprise : Le produit, le marché, la production, la gestion du temps, l'organisation juridique, la gestion administrative et la trésorerie, les financements.
 - Étudier les risques.
- PHASE D'EXPLORATION
 - Faire une étude de marché
 - Étudier la concurrence
 - La stratégie Marketing
 - Définir sa stratégie, ses cibles
 - Présence sur internet
 - Objectifs de Chiffre d'affaires

- Analyser les investissements associés à l'activité (local, équipement...)
- CONSTRUCTION DU PROJET
 - Besoins en capital / Besoin d'une nouvelle entité juridique
 - La logique financière de l'entreprise
 - Comprendre les documents financiers
 - Comprendre l'équilibre financier de l'entreprise
 - Compte de résultat prévisionnel
 - Trésorerie prévisionnelle
 - Construire un dossier solide pour trouver les financements
 - Trouver les différentes aides et subventions (prêt honneur, Subvention locale, exonération fiscale ZRR...)
 - S'associer : Les conséquences
 - Faire le point sur le panorama des statuts existants
 - Peser les avantages et inconvénients en fonction de l'activité choisie
 - Comprendre les limites et les responsabilités
 - Déterminer le système de gestion (comptable, assurances)
 - Régime fiscal de la TVA
 - Les différents impôts
 - Distinguer responsabilité civile et pénal
 - Comprendre les charges, la protection et les cotisations sociales
 - Comprendre le régime de retraite
 - Trouver de nouveaux fournisseurs
 - Identifier les actions de communications
 - Les actions commerciales correspondantes au secteur
 - Identifier les besoins en compétences de l'entreprise
 - Présenter et argumenter son projet
 - Réaliser une présentation de synthèse de son projet devant un auditoire
 - La gestion du quotidien
- LANCEMENT
 - L'engagement de confidentialité de la part du repreneur
 - La lettre d'intention
 - Le protocole d'accord
 - L'acte de cession
 - La relation fournisseurs / clients
 - Assurer la transition entre repreneur et cédant
 - La relation salarié / nouveau dirigeant
- QUIZZ DE FIN DE FORMATION
 - QCM Valider ses acquis de formation avec un test de connaissances

Suivi de l'exécution, évaluations des résultats et sanctions obligatoires :

- Analyse des besoins préformation afin de proposer un bilan professionnel adapté à vos besoins
- Feuilles d'émargements signées par le formateur et le stagiaire par session effectuée
- Travaux personnels à réaliser : analysés et corrigés avec le formateur
- Questionnaire en ligne " Évaluation des acquis et du dispositif de fin de formation" à remplir par le stagiaire avant la fin de la formation
- Questionnaire de fin de formation : Quizz sur les connaissances
- Remise d'un bilan pédagogique personnalisé o Attestation de fin de formation o Attestation d'assiduité o Bilan fin de formation

Ressources pédagogiques du programme

- Formation 100% sur mesure qualitative
- Un programme de formation individualisé
- Un formateur chef d'entreprise – Expert Comptable
- Entretiens individuels
- Questionnaire de parcours personnel/ professionnel
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Calendrier de formation flexible
- Accès internet gratuit
- Remise de documents

- Supports techniques

Votre Formateur

Marc Mery Formateur & Coach. Expert-Comptable de formation et Chef d'entreprise dans le conseil aux entreprises, de nature volontaire et doté d'un bon sens du relationnel et de l'écoute, Marc s'est spécialisé dans l'accompagnement sur mesure aux créateurs d'entreprises.

Modalités de qualification (pas de diplôme)

- Modalités d'acquisition et d'amélioration des compétences : Questionnaire, interview, analyse de dossier, mise en situation.
- Résultats attendus à l'issue de la formation : Attestation fin de formation
- Modalités d'obtention : Délivrance attestations de fin, d'assiduité, de réalisation et synthèse fin de formation
- Détails sur la certification : Délivrance attestations de fin, d'assiduité et de réalisation de fin de formation.
- Durée de validité de la certification : Illimité

Modalités techniques

- Salle de formation
- Accès internet gratuit
- Remise de documents
- Supports techniques
- Supports de travaux personnels à réaliser
- Quizz de fin de formation

Validité du programme

- De date à date

Modalités d'accès à cette qualification

- Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances, compétences et blocs de compétences. Ces éléments sont appréciés par un contrôle continu et régulier.
- L'évaluation des blocs de compétences, un certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc. Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction du chemin d'accès à la certification.

Tarif de la formation

- 100€/H

Validité des blocs de compétences

- La validité des composantes acquises est : Illimité

Contact de la formation

- Secrétariat : 06 60 27 93 34 - caleidformations@gmail.com
- Les coordonnées de votre formateur sont disponible dans la rubrique "votre formateur" de ce programme ou sur votre convocation de début de formation.

Accessibilité aux personnes handicapées

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.