



NOM :

8 HEURES en Présentiel

Formation et Accompagnement à la création d'entreprise





Objectifs pédagogique

À l'issue de la formation, le stagiaire saura :

- Mettre ses compétences au service de son projet
- Connaître son marché pour mieux vendre
- Définir les besoins et la rentabilité de son projet
- Choisir une structure juridique appropriée
- Comprendre les différents régimes fiscaux
- Connaître les principales aides
- Où s'adresser pour déclarer son entreprise

Public visé

- Salariés et demandeurs d'emplois
- Créateurs d'entreprise
- Les actions de formation sont dispensées aux créateurs ou repreneurs d'entreprises uniquement, et ont pour objet principal l'acquisition de compétences entrepreneuriales concourant directement au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'entreprise proposé en amont et validé par le formateur. Le futur apprenant s'engage à être dans une démarche sérieuse de projet.



Pré-requis

- Connaissance de l'outil informatique PC ou Mac
- Pratique du Web
- Connexion Internet
- Avoir un projet de création concret sur lequel travailler

Les + de la formation

- Une plateforme avec vidéo et suivie
- Un formateur dédié alternant théorie et pratique
- Des temps d'accompagnement animés par les formateurs pour soutenir la dynamique d'apprentissage et accompagner l'expérimentation
- Un canal de contact dédié (Mobile/WhatsApp) pour le suivi

Modalités pédagogiques

La Formation "Formation et Accompagnement à la création d'entreprise" se déroulera selon les modalités suivantes :

- En présentiel, et en individuel, dans un lieu adapté et défini
- Un suivi personnalisé.
- L'accès au contenu pédagogique en papier (livre de formation).
- Un accompagnement individuel de 2 x 30 minutes, sous forme de questions/réponses soutenu par des formateurs experts du domaine.
- Le total d'heures de formation en face à face pédagogique s'élève à **8 heures**.



Nous détaillons ici ces points du programme :

1. Programme de formation

I. PRÉSENTATION DES COMPÉTENCES NÉCESSAIRES AU CHEF D'ENTREPRISE

II. CONNAÎTRE SON MARCHÉ AVANT DE SE LANCER:

- ☐ Analyse de la clientèle, de la concurrence, documents commerciaux
- ☐ a. A quoi sert le business plan
- ☐ b. Présentation du contenu du business plan
- ☐ c. Etude de marché (produits/prestations, qui seront les clients, concurrence...)
- ☐ d. Zone de chalandise
- ☐ e. Positionnement de l'entreprise
- ☐ f Politique commerciale (comment me faire connaître...)

III. DÉFINIR LES BESOINS ET LA RENTABILITÉ DE SON PROJET :

- ☐ mise en place d'un compte de résultat, d'un plan de financement
- ☐ présentation des outils de financement
- ☐ Détermination du chiffre d'affaires prévisionnel
- ☐ Détermination des coûts prévisionnels (fixes et variables)
- ☐ Calcul de la marge prévisionnelle
- ☐ Calcul du seuil de rentabilité ou point mort
- ☐ Plan de financement
- ☐ Détermination des investissements nécessaires



- ☐ Détermination de besoins de financements (emprunts...)
- ☐ Détermination du budget de trésorerie prévisionnel

IV. CHOISIR UNE STRUCTURE JURIDIQUE APPROPRIÉE :

- ☐ présentation des différentes formes, comparaison des avantages
- ☐ et limites
- ☐ Comprendre les différents régimes fiscaux : présentation des
- ☐ différents régimes, comparaison des avantages et limites
- ☐ Comprendre le Régime Social des Indépendants RSI :
- ☐ présentation du régime, des calculs de cotisations, des montants
- ☐ des prestations

V. CONNAÎTRE LES PRINCIPALES AIDES :

- ☐ aides à la création nationales, régionales, territoriales, selon son
- ☐ statut personnel

VI. OÙ S'ADRESSER POUR DÉCLARER SON ENTREPRISE :

- ☐ présentation du centre de formalités des entreprises, des
- ☐ modalités de fonctionnement et des conséquences
- ☐ administratives d'une immatriculation,



2. Suivi et soutien

En dehors des heures de formations, tous les élèves de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes :

- Accès illimité par messagerie instantanée au formateur pour poser toutes ses questions ou par mail.
- Sessions individuelles de questions/réponses à la fin de chaque session.
- Vidéo sur la création d'entreprise disponible tout au long de la formation

Modalités de sanction de l'action

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation.

Profil du formateur

Après un BTS esthétique cosmétique obtenu en 2014 à l'école Contard Élégance, Laurie Feligioni prend la décision de partir à l'aventure pendant une année en Australie. Avec pour premier objectif d'apprendre l'anglais, elle découvre vite son goût pour la formation. Laurie Feligioni est la fondatrice de **LAURIE FELIGIONI FORMATION**, qui propose des formations de maquillage et un accompagnement individuel à la création d'entreprise. Maquilleuse professionnelle pour les plus grands événements, depuis des années, elle partage désormais son temps entre ses projets freelance et l'enseignement.

Références sur Demande

Laurie Feligioni Formation | 13 avenue cagnoli nice 06100 | Numéro SIRET : 90086177400017 |
Numéro de déclaration d'activité : 93060949406 (auprès du préfet de région de : Alpes Maritime)
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



Organisation

LES SESSION DE FORMATION SONT INDIVIDUELLES, PRÉSENTIEL ET PRÉVUES SUIVANT LE PLANNING DE FORMATION

Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief).
- Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre d'un accompagnement et d'un apport théorique sur la création d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

SIGNATURE STAGIAIRE

SIGNATURE CENTRE

