



ENTREPRENDRE EN SÉCURITÉ

Formation à distance complète et accompagnée

Ma Création d'Entreprise
RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

Cette formation vous concerne si :

- Vous avez envie de mettre **toutes** les chances de votre côté pour réussir votre projet d'entreprise
- Vous avez une ou des idées à faire pousser pour entreprendre
- Si vous n'avez pas encore d'idée, consulter notre formation M.O.N.R.E.V.E pour trouver votre idée sur-mesure.



Besoin d'un **business plan solide** ?

- Pour être sûr de ne pas se planter
- Pour convaincre des partenaires, banques et investisseurs



Besoin de développer vos **compétences d'entrepreneur** ?

- comptabilité,
- gestion,
- prévisionnel,
- statut,
- marketing,
- commercial,
- Etc.



Besoin de réponses adaptées ?

- À votre situation,
- À votre projet,
- À votre ambition,



Besoin de développer la **bonne attitude entrepreneuriale** ?

- On ne naît pas entrepreneur, on le devient.

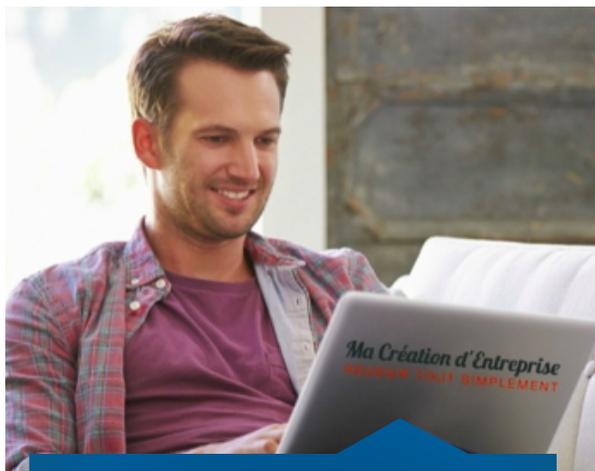


Besoin d'être sûr de **faire les bons choix ?**

- sur le plan personnel,
- sur le plan économique,
- sur le plan commercial,
- sur le plan juridique, etc.



Découvrez les 3 piliers du programme de formation pour entreprendre en toute sécurité



Formation à distance complète au business plan

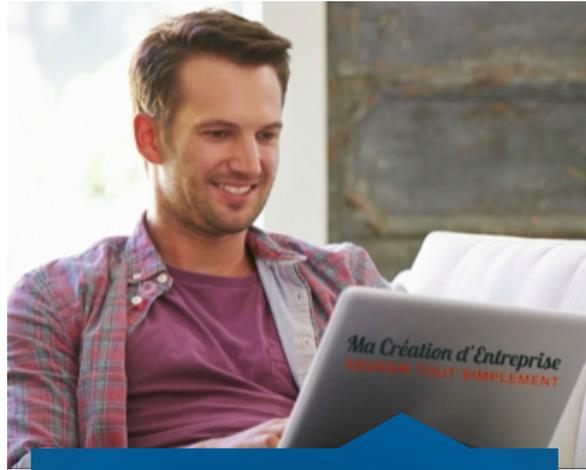


Coaching audio quotidien et conseils sur mesure

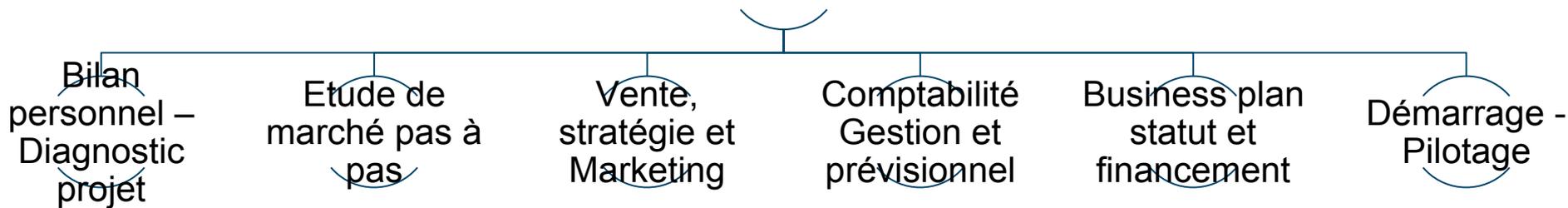


Conférence tous les 15 jours et emails illimités

Le contenu détaillé



Formation à distance complète au business plan



6 modules comprenant un total de 70 leçons détaillées (vidéos, diaporamas, outils, tableur, etc.)

Module 1 : Bilan personnel et diagnostic projet

- Connaître le parcours de l'entrepreneur
- Etablir son bilan personnel préalable
- Mieux apprendre
- Exploiter ses points forts
- 33 conseils indispensables

Module 2 : Etude de marché

- Identifier les Enjeux de l'Etude de Marché
- Acquérir la méthode globale
- Identifier les Business model d'aujourd'hui
- Réaliser l'étude de la zone d'implantation
- Faire le lien entre étude de marché et stratégie commerciale
- Fixer un prix de vente
- Eviter les erreurs clés.
- Construire une offre attractive
- Estimer son Chiffre d'Affaires prévisionnel

Module 3 : Vente, Stratégie marketing

- Bâtir sa stratégie commerciale
- Maitriser les ressorts de la publicité
- Comprendre les mécanismes de la promotion des ventes
- S'outiller pour la vente
- Connaître les principes de la psychologie du consommateur
- Mener une découverte client efficace
- Réaliser un bon entretien de vente
- Maitriser les bases du merchandising
- Réaliser une vitrine attractive
- Se lancer avec la Franchise
- Choisir et rejoindre une franchise

Module 4 : Gestion et prévisionnel

- Rappel de mathématiques préalables Les bases de la comptabilité : Premiers pas
- La structure du Bilan
- Le compte de résultat
- Identifier les enjeux du prévisionnel
- Connaître le contenu type d'un dossier prévisionnel
- Evaluer les achats courants
- Evaluer les charges externes pas à pas

- Evaluer les charges de la masse salariale
- Evaluer les taxes diverses en France
- Calculez vos impôts à l'IRPP et à l'IS
- Estimer le Chiffre d'Affaires de l'activité
- Estimer le Fonds de roulement, Besoin en Fonds de roulement et Trésorerie
- Construire votre premier prévisionnel pas à pas

Module 5 : Business plan et aspects juridiques, fiscaux, sociaux

- Identifier les critères de choix
- Comprendre l'entreprise individuelle
- Comprendre le statut d'auto-entrepreneur
- Identifier le rôle du centre des formalités
- Les différentes formes de société
- Les solutions alternatives
- Choisir un statut social
- Choisir entre Travailleur non salarié ou Travailleur Salarié
- Identifier le bon statut pour le conjoint
- Bien s'assurer
- Connaître les principes et les interlocuteurs de l'assurance
- Assurer son activité professionnelle
- Bien assurer les biens et les personnes
- Connaître les mécanismes de gestion des difficultés de l'entreprise
- Le traitement amiable des difficultés
- La perte en capital
- Les procédures collectives
- Connaître les règles pour bien construire son business plan
- Modèle de business plan
- Bien défendre son business plan pour obtenir les financements
- Etablir ses devis, factures,
- Gérer les impayés et les relances

Module 6 : Plan d'action de démarrage - Pilotage

- Construire un fichier client efficace
- Bien s'organiser
- Mettre en place son tableau de bord
- Bien recruter : les préalables et les obligations
- Savoir motiver et encadrer son équipe
- L'équipe étendue à créer, nouveau concept du XXIème siècle, facteur de levier dans l'entreprise
- Le plan d'action sur 100 jours pour décoller

Le contenu détaillé



Coaching audio
quotidien et
conseils sur
mesure

Développement
attitudes
entrepreneuriales

Conseils sur mesure
pour avancer pas à pas

Coaching au quotidien
et motivation au top

182 sessions audios de 10 minutes, soit 6 mois de soutien quotidiens

Podcast 1 - Parlons d'objectifs	Podcast 34 - 5 étapes pour étudier vos fournisseurs rapidement	Podcast 59 - 3 questions pour se différencier
Podcast 2 - Histoire de Cadre	Podcast 35 - 6 questions clients	Podcast 60 - Les risques si votre stratégie commerciale ne découle pas de votre étude de marché
Podcast 3 - Jouons 5 jours pour établir un diagnostic de compétences	Podcast 36 - Business model	Podcast 61 - Révélation
Podcast 4 - 2 clés du succès	Podcast 37 - Reformulez votre idée en projet	Podcast 62 - 4 étapes pour fixer un Prix de vente
Podcast 5 - Mieux apprendre	Podcast 38 - 3 situations qui doivent vous amener à réaliser un questionnaire terrain	Podcast 63 - Apprendre des erreurs de Mac Do
Podcast 6 - Victoire	Podcast 39 - 6 points clés implantation	Podcast 64 - Bic et vous ?
Podcast 7 - Positivons	Podcast 40 - 3 actions urgentes si vous visez un marché national	Podcast 65 - Mon petit déjeuner avec Kellogg
Podcast 8 - Organisons-nous	Podcast 41 - 3 erreurs fatales	Podcast 66 - Pets.com
Podcast 9 - Urgence ?	Podcast 42 - 3 erreurs fatales commerçants	Podcast 67 : Qu'avez-vous retenu de Kodak ?
Podcast 10 - 5 astuces pour lire plus vite	Podcast 43 - 3 erreurs fatales pour l'artisanat	Podcast 68 - Un café s'il vous plait !
Podcast 11 - Débriefing Jeu	Podcast 44 - 3 erreurs fatales internet	Podcast 69 - Clairol
Podcast 12 - Croyance	Podcast 45 - La franchise c'est fantastique ?	Podcast 70 - Ovomaltine
Podcast 13 - Note !	Podcast 46 - Les 5 bonnes pratiques issues de la franchise	Podcast 71 - Vous ne pouvez plus vendre de Produit ni de Service
Podcast 14 - Auto-diagnostic	Podcast 47 - Business plan - Etude de marché - Macro	Podcast 72 - Estimer son CA facilement
Podcast 15 - Auto-diagnostic Motivation	Podcast 48 - Business plan - Etude de marché - Secteur Connexe	Podcast 73 - Estimer son CA par la face nord
Podcast 16 - Auto-diagnostic Famille	Podcast 49 - Business plan - Etude de marché - Implantation et Enquête terrain	Podcast 74 - La méthode la plus risquée pour estimer son CA prévisionnel mais indispensable
Podcast 17 - Auto-diagnostic Moment	Podcast 50 - Business plan - Etude de marché - Clientèle	Podcast 75 - Pensez autrement
Podcast 18 - Auto-diagnostic Santé	Podcast 51 - Business plan - Etude de marché - Concurrence	Podcast 76 - La grosse erreur
Podcast 19 - Auto-diagnostic réglementation	Podcast 52 - Business plan - Etude de marché - Fournisseur et Prescripteur	Podcast 77 - Haut de gamme
Podcast 20 - Auto-diagnostic barrière à l'entrée	Podcast 53 - Surprise	Podcast 78 - Low cost
Podcast 21 - Auto-diagnostic METIER	Podcast 54 - prendre du recul	Podcast 79 - Ce qui marche dans la pub
Podcast 22- Auto-diagnostic RESEAU	Podcast 55 - 10 points clés pour votre enquête terrain	Podcast 80 - 6 armes d'influence client
Podcast 23 - Auto-diagnostic ARGENT et SYNTHÈSE	Podcast 56 - Etre en veille	Podcast 81 - Marketing sensoriel
Podcast 24 - Tableau de rêves	Podcast 57 - Préciser son projet	Podcast 82 - Choisir son nom de marque
Podcast 25 - Rédigez votre business plan - partie 1	Podcast 58 - Trouver de l'aide	Podcast 83 - Créer son LOGO
Podcast 26 - Micro défi contribution		Podcast 84 - Acheter son nom de domaine
Podcast 27 - Micro défi : apprendre à demander		Podcast 85 - Votre Slogan
Podcast 28 - Affronter la peur		Podcast 86 - Votre carte de visite
Podcast 29 - Développer son sens critique		Podcast 87 - Comment découvrir le client
Podcast 30 - Augmenter sa confiance en soi		Podcast 88 - L'entretien de vente qui cartonne !
Podcast 31 - Méthode pour l'étude de marché		Podcast 89 - 5 mots à bannir
Podcast 32 - Étudiez l'environnement		Podcast 90 - Développer des partenariats
Podcast 33 - 3 erreurs à ne pas commettre vis à vis de votre étude de la concurrence		

Podcast 91 - Réussir sa prospection téléphonique	Podcast 124 - comment montrer que vous y croyez à vos investisseurs	Podcast 155 - Ce qu'on ne vous dit pas avec la recherche de financement
Podcast 92 - Des diaporamas pour présenter son offre	Podcast 125 - continue pour enfant	Podcast 156 - Faut-il faire des concours et pourquoi ?
Podcast 93 - Les clés du packaging	Podcast 126 - financement participatif 3 dispositifs et LA clé pour réussir !	Podcast 157 - une histoire de génération
Podcast 94 - 5 erreurs pour ne pas louper votre vitrine	Podcast 127 - nos amies les banques	Podcast 158 - un outil pour mieux se connaître et mieux manager
Podcast 95 - 5 enjeux du prévisionnel	Podcast 128 - quels ratios ?	Podcast 159 - 5 conseils pour affronter la révolution invisible
Podcast 96 - 3 idées reçues sur le prévisionnel	Podcast 129 - Les 4 éléments du business plan	Podcast 160 - une maxime difficile à entendre mais tellement vraie
Podcast 97 - 4 paires de lunettes pour un même prévisionnel	Podcast 130 - Le BP se vit !	Podcast 161 - réseau
Podcast 98 - Parlons la même langue	Podcast 131 - L'erreur classique du Business Plan	Podcast 162 - Bad trip
Podcast 99 - 5 risques majeurs	Podcast 132 - 4 raisons de faire un BP même si vous n'avez pas besoin d'argent	Podcast 163 - Qui a raison ?
Podcast 100 - le bon outil prévisionnel	Podcast 133 - 3 choses à ne pas faire quand on choisit son statut juridique	Podcast 164 - 6 astuces pour mieux manager
Podcast 101 : Les achats consommés	Podcast 134 - AE mon amour	Podcast 165 - comment donner du sens
Podcast 102 - Services extérieurs	Podcast 135 - et la SARL dans tout ça ?	Podcast 166 - manager c'est organiser
Podcast 103 - Note de frais	Podcast 136 - cette fameuse SAS...	Podcast 167 - réunion
Podcast 104 - Autres services extérieurs	Podcast 137 - Les oubliés	Podcast 168 - Planifiez !
Podcast 105 - Assurance	Podcast 138 - la transformation	Podcast 169 - mon premier devis !
Podcast 106 - Frais de personnel	Podcast 139 - TNS et alors ?	Podcast 170 - faites le signer !
Podcast 107 - Charges et produits financiers / exceptionnels	Podcast 140 - TS c'est possible	Podcast 171 - une histoire drôle
Podcast 108 - taxes improbables	Podcast 141 - le montage "optimisation"	Podcast 172 - pourquoi faire ce tableau
Podcast 109 - zéro impôt	Podcast 142 - au début de la vie il y avait le droit...	Podcast 173 - qu'est ce qu'il vous manque
Podcast 110 - et les associations ? Ca vaut le coup ?	Podcast 143 - Attention !	Podcast 174 - Mes erreurs à moi
Podcast 111 - le CA vision comptable	Podcast 144 - mentions légales	Podcast 175 - Mes coups de pied
Podcast 112 - le CA on s'en fout !	Podcast 145 - CGV	Podcast 176 - 3 habitudes saines pour demain
Podcast 113 - 5 oublis fréquents en matière d'investissement	Podcast 146 - les 3 pièges du contrat de vente	Podcast 177 - Mes 2 tuyaux anti crise
Podcast 114 - au secours mon BFR	Podcast 147 - assurance obligatoire	Podcast 178 - 3 questions face au dilemme
Podcast 115 - les 4 saisons	Podcast 148 - A qui faire confiance en l'assurance	Podcast 179 - 3 citations pour avancer
Podcast 116 - L'élément crucial pour que ça marche	Podcast 149 - 2 pièges déclaration d'assurance	Podcast 180 - attention je vais m'énerver si ce n'est pas fait
Podcast 117 - le facteur T dans le monde d'aujourd'hui	Podcast 150 - les pièges de l'assurance stock	Podcast 181 - un dernier défi
Podcast 118 - Les 2 erreurs classiques du plan de trésoreries	Podcast 151 - l'assurance homme clé	Podcast 182 - la der des der
Podcast 119 - Les graphiques c'est fantastique	Podcast 152 - C'est quoi l'ECP ?	
Podcast 120 - derrière chaque chiffre se cache un cœur	Podcast 153 - suite ECP	
Podcast 121 - la question qui tue à se poser aujourd'hui et pas dans 6 mois	Podcast 154 - l'aide de pôle emploi	
Podcast 122 - les 4 composantes de votre rémunération		
Podcast 123 - les 2 problèmes majeurs de la recherche de financement		

Le contenu détaillé



Conférence tous les 15 jours et emails illimités

Webinaire en ligne bimensuel pour répondre à toutes vos questions avec rediffusion

Des réponses détaillées d'expert rien que pour vous et votre projet

Accès email illimité à votre tuteur pour répondre à toutes vos questions.

12 sessions sur 6 mois pour être sûr de finaliser un business plan solide.

Démarrez votre formation sans attendre un instant !

- Tarif entreprise : 3 000 € HT ou Parcours Diplômant Titre niveau II Dirigeant de petite entreprise du tertiaire 3900 € HT.
- Tarif particulier : 1497 € HT ou 6* 297 € HT (facture avec TVA, imputable dans votre future comptabilité)



Testez le parcours sans engagement avec 15 heures offertes pour démarrer !

[CLIQUEZ ICI](#)