

# *Ma Création d'Entreprise*

RÉUSSIR TOUT SIMPLEMENT

## Conférence "Programme pour Entreprendre En Sécurité"

### Votre expert : Antonella VILAND



*Ce document est là pour vous aider à prendre des notes pendant notre conférence bien sûr mais aussi et surtout pour vous aider à faire le point sur votre état d'avancement dans votre projet afin de mettre toutes les chances de votre côté pour le réussir. Vous pourrez ainsi revenir sur ce document ultérieurement pour prendre des décisions et valider votre plan d'action.*

Prise de note et plan d'action du ..... / ...../ .....

## Les 5 Risques que je dois éviter en créant et développant mon entreprise (si vous avez raté la dernière conférence)

- 
- 
- 
- 
- 

---

### A réfléchir ultérieurement :

Parmi ses 5 risques, lesquels doivent m'interpeller vis à vis de mon projet ?

Ce que je décide de faire :

- dès demain :
- dans le mois qui vient :

De quoi ai-je besoin pour cela ?

---

Exercice (vous avez besoin de ces 2 feuilles et d'une  
paire de ciseaux)



**Quelle conclusion doit-on tirer de cet exercice ?**

**Pourquoi c'est différent d'avant pour réussir ? Quelles sont les 3 REVOLUTIONS EN COURS qui bouleversent l'entrepreneuriat ?**

Révolutions	Conséquences "opportunités" et Conséquences "contraintes"

---

## **A réfléchir ultérieurement :**

Ce qui doit retenir mon attention par rapport à ma situation et mon projet :

- 
- 
- 

Ce que je décide de faire :

- dès demain :
- dans le mois qui vient :

De quoi ai-je besoin pour cela ?

---

# **La différence entre ceux qui réussissent et ceux qui échouent**

>

# Le sommaire du programme **ENTREPRENDRE EN SECURITE**

C'est l'itinéraire que vous devez suivre ! AVEC OU SANS MOI !

**Pour l'étape n°1 Bilan personnel & Diagnostic projet, je note toutes les actions clés indispensables :**

## **A FAIRE**

1. Ancrer vos motivations
2. Identifier vos points forts
3. Passer d'une vision de salarié à celle d'entrepreneur
4. Mobiliser vos facteurs clés de succès d'apprentissage
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

## Pour l'étape n°2 Etude de marché, je note toutes les actions clés indispensables :

### **A FAIRE**

1. Acquérir le vocabulaire business
2. Dresser le portrait robot de votre cible commerciale
3. Essayez 17 manières de penser autrement votre activité
4. Solidifier votre organisation de jeune entrepreneur
5. Identifier les 6 motivations clés de vos clients pour acheter
6. Structurer votre activité avec votre arbre à produit
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.

## **Pour l'étape n°3 Stratégie Commerciale, je note toutes les actions clés indispensables :**

### **A FAIRE**

1. Construire une offre attractive
2. Bâtir un plan de com' viable
3. Identifier les bons canaux de distribution
4. Choisir la stratégie la plus efficace pour lancer votre entreprise
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.

## **Pour l'étape n°4 Comptabilité - Gestion, je note toutes les actions clés indispensables :**

### **A FAIRE**

1. Maîtriser les fondamentaux de maths : la règle de trois, les %, les taux, les coefficients multiplicateurs,
2. Maitriser les notions de Bilan, Compte de résultat, Marge, Charge, Vente, Immobilisation, Trésorerie, Rentabilité, la TVA
3. Identifier les enjeux du prévisionnel
4. Connaitre les composantes du prévisionnel
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

## **Pour l'étape n°5 Business Plan et Statut, je note toutes les actions clés indispensables :**

### **A FAIRE**

1. Comprendre les règles pour se faire financer
2. Identifier toutes les sources de financement (banque, prêt d'honneur, micro-crédit, subvention, concours, love money, crowdfunding)
3. Savoir présenter un dossier pour obtenir des soutiens
4. Savoir parler avec les banques et autres interlocuteurs
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

## **Pour l'étape n°6 Equipe et Plan d'action, je note toutes les actions clés indispensables :**

### **A FAIRE**

1. Identifier les points clés d'un démarrage réussi
2. Mettre en place une entreprise avec des partenaires engagés
3. Préparer vos supports : devis, factures, contrats...
4. Rédiger vos profils de poste pour partenaires et salariés
5. Connaître les modalités d'une embauche
6. Obtenir des modèles d'entretien, de lettre de refus, de planification
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.

## **AUTO-EVALUATION DE VOTRE BESOIN D'ACCOMPAGNEMENT**

**LES 6 MODULES DE FORMATION pour ne rien laisser au hasard : cochez avec sincérité**

Bilan personnel	<input type="checkbox"/> J'ai besoin de soutien	<input type="checkbox"/> Je sais faire à 100%
Etude de marché	<input type="checkbox"/> J'ai besoin de soutien	<input type="checkbox"/> Je sais faire à 100%
Stratégie commerciale	<input type="checkbox"/> J'ai besoin de soutien	<input type="checkbox"/> Je sais faire à 100%
Comptabilité-Gestion	<input type="checkbox"/> J'ai besoin de soutien	<input type="checkbox"/> Je sais faire à 100%
Business plan - statut	<input type="checkbox"/> J'ai besoin de soutien	<input type="checkbox"/> Je sais faire à 100%
Equipe - plan d'action	<input type="checkbox"/> J'ai besoin de soutien	<input type="checkbox"/> Je sais faire à 100%

**LES PODCASTS pour grandir, resté motivé, focus et ne pas me sentir seul dans mon projet**

J'en ai besoin :  OUI  NON

**LES QUESTIONS EN DIRECT et l'ACCES EMAIL ILLIMITE**

J'en ai besoin :  OUI  NON

**LE BONUS 1 :**

J'en ai besoin :  OUI  NON

**LE BONUS 2 :**

J'en ai besoin :  OUI  NON

**LE BONUS 3 :**

J'en ai besoin :  OUI  NON

**LE BONUS pour démarrage AVANT MINUIT :**

J'en ai besoin :  OUI  NON

**Faites les totaux ... et commencez le programme !**

***Attention le tarif à 50% de réduction ne sera plus applicable 7 jours après inscription à cette conférence.***