

## Créer, gérer et développer sa TPE-PME - Pack Premium 5 jours

### Objectifs généraux

---

Choisir le bon statut, apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien, trouver des clients et mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes

### Public

---

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

### Pré-requis

---

Avoir un projet de création d'entreprise

### Durée

---

35 heures

### Plage Horaires

---

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

### Programme général

---

Pack Gestion (21h - 3 journées) + Pack Commercial (14h - 2 journées)

#### Programme Pack Gestion

---

##### Module 1 – Comment financer mon entreprise et trouver des aides ? - 1/2 journée (3h30)

- ☞ Savoir définir les besoins à financer liés au démarrage de l'activité ;
- ☞ Savoir identifier les ressources financières ;
- ☞ Savoir bâtir un plan de financement ;
- ☞ Bâtir les argumentaires pour négocier un financement extérieur.

##### Module 2 – Comment calculer ce que je vais gagner ? - 1 journée (7h)

- ☞ Appréhender les mécanismes financiers de base ;
- ☞ Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation, identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (*faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière*) ;
- ☞ Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges ;
- ☞ Comprendre et assimiler ses obligations déclaratives et fiscales.

##### Module 3 – Comment gérer et organiser ma micro au quotidien ? - 1 journée (7h)

- ☞ Comprendre les mécanismes financiers de base de la micro entreprise ;
- ☞ Comprendre l'intérêt de piloter et de suivre l'évolution de son activité ;
- ☞ Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace au sein de son entreprise ;
- ☞ Connaître le calendrier des déclarations et savoir utiliser les plateformes de déclarations.

##### Module 4 – Comment choisir le bon statut de mon entreprise ? - 1/2 journée (3h30)

- ☞ Choisir un statut : la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix (*activité, association, protection du patrimoine, statut social, régime fiscal, obligations administratives et comptables...*).

#### Programme Pack Commercial

---

##### Module 1 – Comment trouver mes premiers clients - 1/2 journée (3h30)

- ☞ Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents
- ☞ Identifier les facteurs clés de réussite de la stratégie commerciale
  - Etudier son marché ;
  - Clarifier et sécuriser son projet commercial ;
  - Prospector et valoriser son offre.

##### Module 2 – Comment vendre mes produits ou mes services ? - 1 journée (7h)

- ☞ S'approprier les outils de communication vendeurs ;

- ☞ Utiliser une méthodologie pratique et simple pour les mettre en œuvre efficacement tout en maîtrisant les coûts et assurer ses marges ;
- ☞ Choisir des actions commerciales adaptées, savoir présenter ses produits et services pour booster ses ventes et convaincre le client d'acheter ;
- ☞ Choisir le(s) meilleur(s) canal (aux) de distribution (internet, point de vente, réseau de distribution...).

  - Créer ses outils de communication (cartes de visite, plaquette...) et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale ;
  - Mettre en œuvre sa stratégie commerciale, choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient... ;
  - Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients et savoir les convaincre.

### Module 3 – Comment booster mon entreprise avec le Web ? – ½ journée (3h30)

- ☞ Prendre connaissance des différentes possibilités pour être présent sur le net ;
- ☞ Identifier les bonnes pratiques ;
- ☞ Définir son plan d'actions numérique pour être présent sur Internet.

  - Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité
  - Panorama des outils numériques : le site vitrine, la boutique en ligne, les réseaux sociaux le référencement

### Moyens et encadrements pédagogiques

---

- Mises en situation, exercices pratiques, échanges interactifs entre participants ;
- Poste informatique avec accès Internet (notion de marché, typologie clientèle, consommateurs, exemples de sites Web d'artisans, Réseaux sociaux...);
- Présentations Power Point, documentation commerciale, vidéo, exemples de logiciels (étude prévisionnelle, business plan...);
- Lexique memo guide et Memo organismes partenaires (Aides, Banques...) pour le créateur ;
- Evaluation et remise d'une attestation de formation et de réussite, le cas échéant

### Modalités d'évaluation

---

- E1 Cas pratique gestion d'entreprise : Epreuve écrite  
Le candidat devra travailler sur la mise en place d'un prévisionnel global de l'activité (Étude prévisionnelle, organisation administrative, gestion financière)
- E2 (C5 à C7) Cas pratique action commerciale Epreuve écrite  
Le candidat devra travailler sur un cas visant à établir des actions commerciales permettant de valoriser son offre en y intégrant une ou des actions de RSE
- E3 (C8 et C9) Cas pratique Epreuve écrite  
Le candidat devra créer fictivement son entreprise par voie dématérialisée et procéder aux télé déclarations

### Pour plus d'informations

---

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : [formationcontinue04@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue04@cmar-paca.fr)

04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

05 : [formationcontinue05@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue05@cmar-paca.fr)

04 92 52 80 15

06 : [formationcontinue06@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue06@cmar-paca.fr)

04 92 12 53 45

13 : [formationcontinue13@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue13@cmar-paca.fr)

04 91 32 24 70

83 : [formationcontinue83@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue83@cmar-paca.fr)

04 94 61 99 65

84 : [formationcontinue84@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue84@cmar-paca.fr)

04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formation>