

Se former à la CMAR PACA Entreprendre dans l'artisanat

PACK PREMIUM 5 jours

Objectifs généraux

5 jours pour :

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

Durée

35 heures

Pré-requis

Avoir un projet de création d'entreprise

Plages horaires

De 08h30 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...*).

Moyens et encadrements pédagogiques

- ⑩ Présentations Power Point, vidéo, exemples de logiciels (étude prévisionnelle, business plan...);
 - ⑩ Lexique memo guide et Memo organismes partenaires (Aides, Banques...) pour le créateur ;
 - ⑩ Exercices et mise en pratique.
-

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

Se former à la CMAR PACA Entreprendre dans l'artisanat

Moyens et encadrements pédagogiques

- ⑩ Mises en situation, exercices pratiques, échanges interactifs entre participants ;
- ⑩ Poste informatique avec accès Internet (notion de marché, typologie clientèle, consommateurs, exemples de sites Web d'artisans, Réseaux sociaux...);
- ⑩ Présentations Power Point, documentation commerciale, vidéo, exemples de logiciels (étude prévisionnelle, business plan...);
- ⑩ Lexique memo guide et Memo organismes partenaires (Aides, Banques...) pour le créateur ;
- ⑩ Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

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