

Créer son Entreprise

DUREE : 6 mois

1 module
par correspondance + 10 devoirs

SERVICE +

Stage en entreprise qui peut débuter un mois après votre inscription.
Demandez-nous la convention.

Évaluation

En continu, devoirs à effectuer (moyenne fixée à 10/20)

Validation

CERTIFICAT DE FORMATION
«CRÉER SON ENTREPRISE»

TARIFS

MODULE PAR CORRESPONDANCE : 594 €

Envoi gratuit pour la France
Envoi en Europe & DOM TOM : + 10 €
Envoi hors Europe : + 15 €

MODALITÉS DE RÉGLEMENT

- par carte bancaire sur www.cerfpa.com
- par chèques
- par virement

PAIEMENT COMPTANT

PAIEMENT EN 6 FOIS : 6 chèques X 99 €

PAIEMENT EN 2 FOIS :

(30% à la commande : 178,20 €
solde 70% le mois suivant : 415,80 €)



LANCEZ-VOUS !

Comment passer de l'envie de créer son entreprise à l'idée pour se lancer ?

Mieux vaut procéder avec méthode !

Un projet de création d'entreprise doit s'organiser, se préparer sérieusement. Avant de franchir le pas, il est nécessaire d'avoir tous les éléments, toutes les connaissances pour que tout se passe au mieux.

La définition des méthodes commerciales est l'une des étapes essentielles d'un projet de création d'entreprise. Mais il faut avant tout veiller à ne pas brûler les étapes, et bien considérer les stratégies commerciales comme l'étude de marché. Trop souvent négligée, elle est pourtant un préalable indispensable à toute création d'entreprise. Elle vous permettra de valider l'existence d'un marché, de fixer un prix de vente et de définir un canal de vente. C'est un passage obligé pour réduire au maximum les risques pesant sur votre future activité.

Les aspects juridiques et sociaux sont primordiaux dans un projet de création d'entreprise. Les démarches administratives sont obligatoires et consistent à déclarer l'activité et demander l'immatriculation de l'entreprise selon le statut choisi.

L'objectif de cette formation est de vous donner toutes les informations de base pour avancer dans votre réflexion et dans votre projet : se poser les bonnes questions, étudier le projet, aborder de futurs partenaires ou fournisseurs, étudier le comportement de ses clients, rencontrer des experts (chambre de commerce, experts comptables...), réaliser une étude de marché..

Créer une entreprise nécessite d'avoir confiance en vous, en votre capacité à mener de front de nombreuses responsabilités, et avoir un projet économiquement viable avec des objectifs bien définis.

MODULE PAR CORRESPONDANCE

Module : Créer son entreprise - 10 devoirs

Formatrice : Bérénice Goudard

- Définir, valider, protéger l'idée • Définir et structurer son idée
- Savoir évaluer sa viabilité • Comment la protéger
- S'auto-évaluer • Motivations et objectifs à court, moyen et long terme
- Évaluer toutes ses compétences • Les freins et les obstacles
- Les moyens d'y faire face
- Mettre en perspective personnalité et projet
- Étude de marché • Définir les besoins et les objectifs de l'étude
- La construire • La mettre en œuvre
- Savoir exploiter au mieux les résultats
- Choisir son statut juridique et fiscal
- Choisir son régime de protection
- Les différents statuts juridiques fiscaux
- Les différents régimes de protection sociale
- Dossier de présentation (ou Business Plan)
- Savoir évaluer et présenter ses atouts et ses besoins
- Savoir se présenter
- Savoir présenter son projet
- Bâtir un plan de financement prévisionnel
- Où, comment déposer son dossier, savoir négocier, assurer le suivi, conclure

Les démarches

- Trouver des financements et des garanties auprès des banques, des organismes spécialisés, des particuliers
- Aides à la création d'entreprise • Principales aides financières, fiscales et sociales
- Aides et mesures spécifiques
- Formalités de création • Le CFE • Société « en formation »
- Mentions obligatoires sur les documents
- Journaux d'annonces légales
- Où installer son entreprise ?
- Critères de recherche
- Veiller à la sécurité • Les documents commerciaux
- L'expert comptable
- Le centre de gestion agréé • L'association agréée • L'informatisation
- Carnet d'adresses • Où obtenir de l'aide ?
- Organismes incontournables

Démarrage de l'activité

- Première phase de développement
- Maîtrise marché, prix, produit
- Impôts et taxes
- Agenda social et fiscal
- Savoir travailler seul
- Savoir faire face aux premières difficultés
- Savoir les analyser
- Comment réagir ?
- Besoin d'embaucher ?
- Évaluation des premiers mois d'activité
- Pourquoi ? Quand ? Comment ?.