

PACK PREMIUM

PRÉPARATION À L'INSTALLATION

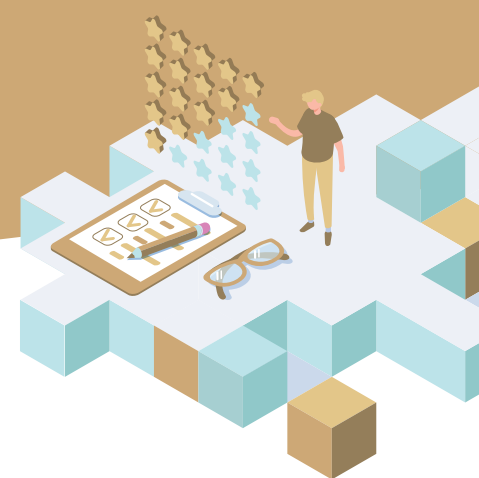
5 jours

Prix, nous consulter

Possibilités de prise en charge

Une offre de formation du réseau des CMA

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 !



OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

- Exercices et mise en pratique
- PowerPoint, documentation
- Internet



ÉVALUATION :

- Quizz
- Évaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction



CONTACTS :

- **Côtes-d'Armor** : 02.96.76.26.26 - crea22@crma.bzh
- **Finistère** : 02.98.76.46.46 - crea29@crma.bzh
- **Ille et Vilaine** : 02.23.50.05.00 - crea35@crma.bzh
- **Morbihan** : 02.97.63.95.00 - crea56@crma.bzh

Contenu

Appréhender le pilotage et la gestion de son entreprise, élaborer l'étude prévisionnelle de son projet :

- 1 Choisir le bon statut :** la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix
- 2 Appréhender les documents de synthèse comptables :** bilan, compte de résultat et tableaux de bord...
- 3 Élaborer son plan de financement**
- 4 Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation,** identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet
- 5 Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel** et ses charges
- 6 Appréhender la rentabilité du projet** en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
- 7 Anticiper l'organisation administrative et comptable** de son entreprise

Trouver des clients et mettre en oeuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne ses produits et services :

- 1 Trouver ses clients en étudiant son marché** et en se démarquant de ses concurrents
- 2 Créer les outils de communication adaptés à son entreprise** et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- 3 Choisir son (ses) circuit(s) de distribution,** définir son juste prix et son coût de revient...
- 4 Cibler les actions commerciales** les plus adaptées à ses clients
- 5 Faire du Web 2.0 un atout** pour le développement de son activité.