



PORTEUR DE PROJET : LANCER VOTRE ACTIVITE

Créer une micro entreprise

Public concerné

Toute personne souhaitant créer une micro entreprise dans le domaine du conseil, du service, du social ou de la production.

Dates: A définir.

Lieu: Rouen.

Prérequis

Dans le cadre d'un financement au titre du compte personnel de formation (CPF) une attestation sur l'honneur sera demandée au futur participant lors de la validation de l'inscription, décrivant en quelques lignes le projet de création.

[Attestation à télécharger sur le site](#)

Réf: ENT. 002

4 jours/28 heures

2000€ HT

Cette formation a pour objectif d'aider le micro-entrepreneur à construire son projet afin de mettre en avant toutes les chances de réussite et de s'assurer de sa pérennité.

A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de concrétiser votre projet en validant les objectifs suivants:

- Identifier les mécanismes fondamentaux d'une micro entreprise.
- Maîtriser les étapes de la création d'une micro entreprise.
- Savoir adapter son offre à la demande.
- Concevoir les outils dynamiques dans un objectif de défendre son projet devant des prescripteurs.

PROGRAMME

1. De l'idée au projet.

La pyramide Maslow,
Mise à plat du concept,
La notion de la protection industrielle,

2. Les caractéristiques d'une micro entreprise.

Les caractéristiques majeures,
Le cadre légal, les obligations.
Les forces et faiblesses de ce statut fiscal,
Les notions financières de la micro entreprise,
La TVA VS micro entreprise,



3.La création.

L'offre et la demande,
Analyse du micro et macro environnement,
Notion du portage salariale

4.L'analyse de la demande : le client.

Segmentation client,
Les divers comportements d'achat,
La politique de fidélisation et satisfaction.

5.La construction de l'offre : Le mix marketing.

L'analyse concurrentielle,
La politique des 4P : enjeux et objectifs,
Produit, prix, promotion et distribution,
L'adéquation entre offre et demande,
Le repositionnement.

6.La réglementation administrative.

La gestion administrative,
Le contrat commercial,
L'obligation de conseil.

7.La maîtrise de son impact commercial

Création de son dossier écrit (BMC)
Création d'une présentation visuelle
Rendu oral

Retrouver les dates disponibles sur



Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.

Vos formateurs pédagogiques experts useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.

Afin de valider vos acquis, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

Le suivi de votre formation sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel. Ce suivi est réalisé au choix du participant soit en présentiel, soit en distanciel (visio-conférence skype, Zoom, ou teams en accord avec le participant)