



Conduire un projet de création d'entreprise

avec Devola Formation





Emmanuel NAMER

Président et initiateur du projet

Je m'appelle Emmanuel NAMER, et quand j'ai lancé ma première entreprise il y a 10 ans, j'étais loin d'imaginer la portée et l'ampleur que tout ça prendrait ...

Après avoir aidé plus de 5000 personnes à lancer leurs entreprises, j'ai appris une chose : le chemin de notre parcours est bien plus intéressant que la destination de celui-ci.

Aujourd'hui, j'ai une seule et unique mission : impacter le monde et aider toutes les personnes désireuses de lancer leur activité.



LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme dure 10 heures et vous y aurez accès pendant 8 semaines.

Il est composé de 5h30 d'e-learning avec des vidéos, supports pdf et des quiz abordant les notions du programme ainsi que de 3 séances d'1h30 chacune reprenant les notions vues dans les modules et proposant des exercices de mise en pratique.

Ces séances en visioconférence se passent en groupe et sont dispensées par nos coachs, votre présence à chaque session est obligatoire.

Programme :

Module 1 : Vous et l'équipe projet

- En tenant compte de ses motivations, valeurs, ressources, objectifs et ambitions, trouver une idée de création d'entreprise adaptée
- Avoir une vision entrepreneuriale en plus d'un projet, une stratégie générale, une capacité à anticiper et donc d'être en veille
- Reconnaître ses compétences et savoir s'entourer des bonnes personnes pour réussir
- Définir un business model cohérent voire innovant
- Choisir un positionnement en tenant compte de la concurrence
- Interpréter les données d'une étude de marché pour valider l'acceptation par le marché du produit / service proposé et le chiffre d'affaires potentiel

Module 2 : Vous et l'équipe projet : Mise en pratique en visioconférence groupée

- Établir son Business Model Canvas

Module 3 : Le projet, son contexte, son marché et son business model

- L'analyse du contexte, de son environnement
- L'élaboration de la stratégie générale
- La définition d'un business model / projet de reprise challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
- Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- Valider les hypothèses du business model
- Analyser la concurrence existante
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

Module 4 : Le projet, son contexte, son marché et son business model : Mise en pratique en visioconférence groupée

- Compléter un tableau comparatif sur 3 de vos concurrents directs
- Réaliser le SWOT

Module 5 : La communication et le marketing

- Elaborer le marketing-mix. Savoir présenter le projet.
- Choisir une stratégie marketing en fonction sa stratégie.
- Définir la stratégie commerciale
- Rédiger un business plan compréhensible

Module 6 : Les points clés de la gestion, le prévisionnel et le plan de financement

- Évaluer les besoins (RH, charges, investissements)
- Comprendre les concepts principaux du compte de résultat et du bilan
- Calculer les principaux ratios de gestion d'entreprise
- Valider la viabilité financière du projet
- Définir un plan de financement adapté

Module 7 : Les points clés de la gestion, le prévisionnel et le plan de financement : Mise en pratique en visioconférence groupée

- Réaliser son business plan

Module 8 : Les points clés du juridique

- Comprendre les principes juridiques, fiscaux et sociaux du fonctionnement d'une entreprise
- Comprendre les assiettes de calculs des cotisations sociales du dirigeant / des salariés, de l'IS et de l'IR
- Comprendre les éléments clés pour choisir le cadre juridique, fiscal et social adapté au projet

Module 9 : Les points clés du juridique : Mise en pratique en visioconférence groupée

- Quizz sur les statuts juridiques et les cotisations

Module 10 : Anticiper et piloter l'activité

- Comprendre l'utilité de tenir des outils de pilotage de l'activité
- Repérer les indicateurs qui doivent déclencher une action
- Se simplifier la vie grâce au numérique et savoir interagir avec les administrations via le web
- Faire un devis et une facture non contestable, comprendre l'intérêt des CGV
- Comprendre qui seront les futurs interlocuteurs, savoir interagir avec eux.

Public visé :

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise

Pré-requis :

- Accessible à tout personne, à condition de savoir lire, écrire et comprendre le français
- Avoir rempli la fiche Attestation sur l'honneur pour s'inscrire à une action « Accompagnement à la création d'entreprise »

Accessibilité handicap :

Pour optimiser la qualité de notre prise en charge, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous en informer dès la prise de contact. Ces personnes doivent nous préciser la nature du handicap, afin d'adapter ou de réorienter celles-ci vers une autre formation /organisme.

Objectifs de la formation :

- Modéliser une idée de création d'entreprise
- Structurer un projet de création d'entreprise
- Comprendre les étapes-clés d'une création d'entreprise
- Identifier les points-clés de la réussite d'un projet

Durée de la formation :

10 heures

Modalités d'accès :

Avoir un ordinateur doté d'un accès Internet haut débit et d'un navigateur

Délai d'accès :

Pendant 8 semaines, accessible 7J/7 et 24h/24.

Test de positionnement :

Auto-évaluation, axé sur les compétences, les ambitions, et le projet pour toutes les personnes avant le début de la formation

Type de parcours :

Session individualisée et à distance

Tarif : 2000 euros (Net de taxes)**Moyens techniques :**

- Plateforme de formation e-learning (LMS, Learning Management System) Rise Up
- Espace personnel avec identifiant et mot de passe adressés par mail avant l'entrée en formation

Méthodes mobilisées :

- Plateforme dédiée de formation en e-learning : base documentaire très complète au format vidéo et PDF
- Classes en ligne par des coachs et en groupe pour renforcer et mettre en pratique les acquis

Modalités d'évaluation :

- Quiz d'évaluation des acquis à la fin de chaque module
- Mise en pratique adaptée au projet lors des séances en visioconférence
- Attestation de formation ou certificat

Contact :

Leila BOUSBA - leila.bousba@devola-formation.fr

Organigramme

- Le fondateur de Devola Formation

Monsieur Emmanuel NAMER

- Le responsable Pédagogique

Paul DUMAS – paul@devola-formation.fr

Son rôle : Il pilote le dispositif de formation, développe les moyens pédagogiques, procède à l'organisation et à l'accompagnement de la qualification des stagiaires.

- Le responsable chargé de clientèle

Charles CHAPPET - charles.chappet@devola-formation.fr

Son rôle : Il est chargé du support client.

- La responsable administrative et référente Handicap

Leila BOUSBA – leila@devola-formation.fr

Son rôle : Elle est chargée du dossier de chaque stagiaire, de son entrée en formation jusqu'à la finalisation de celle-ci. Elle a la charge d'accueillir et d'informer les personnes en situation de handicap, de déterminer et de mettre en œuvre un parcours de formation spécifique, d'assurer l'intégration des personnes en situation de handicap.

- La formatrice

Laure OLIVIE - Formatrice en création d'entreprise

Coach en création d'entreprise, accompagne les personnes souhaitant créer leur entreprise au travers de divers ateliers personnalisés.

