

# Accompagnement à la création

## Objectifs de la formation

### Étude de marché

Conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'activité en réalisant une étude active de son marché

### Chiffrage

Etablir le budget prévisionnel en appréciant l'ensemble des coûts, des revenus, des besoins en financement pour évaluer la rentabilité et la faisabilité de son projet

### Statuts

Analyser les impacts des choix juridiques, disco et sociaux en fonction de l'ensemble des données relatives à son projet ainsi que de ses contraintes et ambitions. Et ceci afin de choisir le statut le plus adapté

### Stratégie de vente

Identifier les axes marketing et commerciaux en définissant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé

## Etude de marché

- Approfondir ses valeurs et celles du projet
- Définir un ciblage client cohérent
- Évaluer son prix de vente et/ou panier moyen
- Concevoir une offre cohérente et attractive et formaliser ses hypothèses
- Analyser une zone d'implantation opportune
- Acquérir la méthodologie d'une étude de marché
- S'appropriier les outils

## Chiffrage

- Calculer les charges fixes et les charges variables de son activité, évaluer sa marge et un chiffre d'affaires prévisionnel
- Elaborer un compte de résultats prévisionnel
- Définir ses besoins (investissement, trésorerie et stock) et ses ressources (fonds propres, prêt et aides)
- Elaborer un plan de financement
- Calculer le seuil de rentabilité de son projet

## Statuts

- Identifier les différentes formes juridiques, régimes fiscaux et sociaux et les niveaux de responsabilité du dirigeant
- Comprendre et appliquer les critères de choix du statut juridique à sa situation et à ces objectifs pour choisir la forme juridique la plus adaptée à son projet

## Stratégie de vente

- Définir son mix marketing pour atteindre ses cibles clientèle
- Déterminer les canaux de communication adéquats

## Méthodes/modalités pédagogiques

Un accompagnement réalisé par expert formateur C-Lancé.  
Diagnostic initial de son entreprise et de ses besoins  
Définition des objectifs et orientations stratégiques  
Mise en place concertée d'un plan d'action opérationnel sur les différents axes  
Suivi régulier dans la mise en place : appropriation, analyse des résultats, actions correctives.

## Modalités d'évaluation

Etat des lieux des compétences en début et fin de formation

Financœur : Des prises en charge sont possibles selon votre statut. Sous réserve d'acceptation par les financeurs

Tarif 947 €

## Le + C-Lancé

Une formation sur-mesure qui s'adapte aux besoins en développement de chacun

## Créer son activité

### Public

Personne ayant un projet de création ou reprise d'activité, intrapreneurs.

### Prérequis

Toute demande d'entrée en formation sera validée par C-Lancé lors d'un entretien individuel

### Durée de la formation

11h réparties sur 1 à 12 mois selon le rythme et les besoins

### Formation individuelle en présentiel et travail personnel

### Dates et lieux de la formation

Maison de L'Entreprise

6 esplanade Anna Marly

44600 Saint-Nazaire

Prochaines dates à consulter sur le site internet.

### Délai d'accès à la formation

11 jours minimum

### Formateurs

Nos formateurs sont spécialisés dans la création et le développement d'activité.

### Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec C-Lancé permettra de recueillir les besoins éventuels d'adaptation.

## Nouvelle Formation

Indicateur à venir

