



Accompagnement,
Conseil et Formation

C-Lancé
pour entreprendre

Contactez-nous ! ☎ 06 66 19 51 30
contact@c-lance.fr
www.c-lance.fr

Sommaire

- Présentation de C-Lancé
- Calendrier des Formations
- Les Formations / Les Accompagnements



Présentation de C-Lancé

Donner du sens et de l'impact à l'acte d'entreprendre et accompagner les créateurs à toutes les étapes

[Vidéo de présentation](#)

Qui sommes-nous ?



Un collectif spécialisé dans la Création d'activités, la Formation, le Coaching et l'Accompagnement au projet professionnelle



Des entrepreneurs du territoire



Des citoyens engagés



Des partenaires

Notre Mission

- Former, accompagner et faire réussir toutes celles et ceux qui souhaitent inventer et développer des activités engagées pour la construction d'une société plus inclusive et durable
- Accompagner à toutes les étapes : de l'idée à la création et jusqu'au développement

Présentation de C-Lancé

Nos objectifs

SENSIBILISER

Transmettre et développer **l'esprit d'entreprendre** et **démocratiser un entrepreneuriat durable et inclusif**

Inspirer, sensibiliser, accompagner et former aux défis RSO (Responsabilité sociétale des organisations) et au modèle durable d'entrepreneuriat

FORMER ET FAIRE REUSSIR

Libérer les énergies créatrices et révéler le potentiel des entrepreneur.se.s

Faire **monter en compétences** les entrepreneur.se.s et faire **acquérir de nouvelles ressources (savoir-être)** aux entrepreneur.se.s pour **se professionnaliser et passer à l'action**

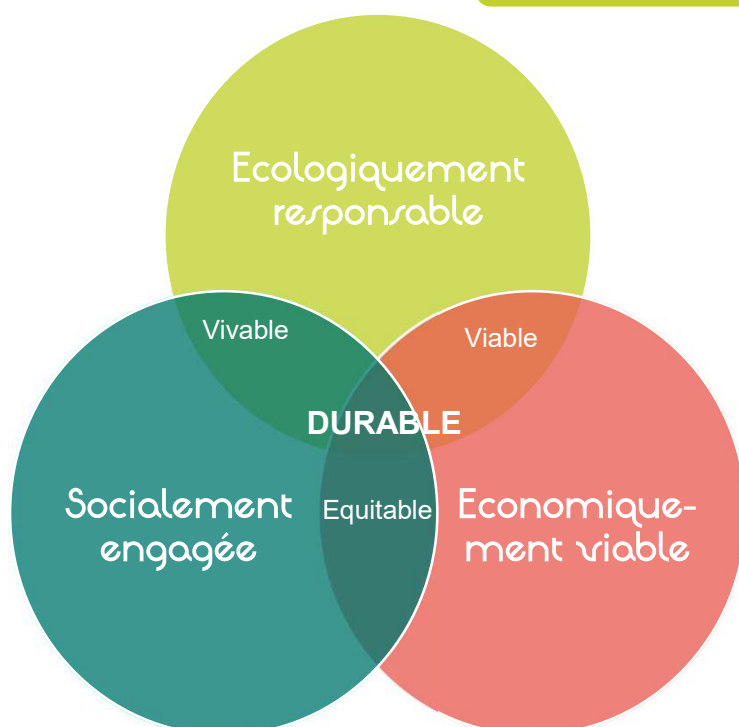
Soutenir et **faire gagner en impact** les projets des entrepreneur.se.s du changement

COOPERER

Entretien une **relation de proximité** avec les entrepreneur.se.s, les collectivités, les organismes de l'accompagnement et tous les acteurs du territoire pour favoriser un terreau fertile à l'entrepreneuriat local

Animer une communauté d'entrepreneur.se.s et de citoyen.ne.s engagé.e.s pour favoriser les coopérations et les projets mutualisés. S'appuyer sur les ressources existantes pour nourrir les pratiques et inspirer la communauté

Notre Vision



Nous soutenons un entrepreneuriat inclusif et durable qui impacte positivement la société.

Présentation de C-Lancé

Nos valeurs

Inclusivité

Coopération

Engagement

Notre ADN

Entreprendre
pour tous

Changement
au cœur

Approche et
pédagogie
innovante

Coopération

Durabilité



Présentation de C-Lancé

Notre constat : 11 clés pour réussir

Se connaître

motivations, passion,
convictions, aspirations, talents,
compétences, limitations, freins,
croyances

Savoir s'entourer

Ne pas se prendre pour un
super-héros,
Etre accompagné, Coopérer,
S'associer, recruter et manager
Se confronter à la réalité / aux
vrais clients

Se dépasser

Etat et ouverture d'esprit,
focalisation, maîtrise des
émotions, gestion du stress,
équilibre vie personnelle, prise
de recul, se récompenser,
débloquer les limitations,
ramollir les croyances
limitantes

Développer ses soft skills

Autonomie, Persévérance/
agilité/adaptabilité, curiosité,
créativité/innovation, capacité
à réagir aux surprises

*Les Savoir-être et
compétences personnelles*

Oser

Droit à l'erreur, prendre
en main sa destinée,
peurs, croyances
limitantes (syndrome
imposteur,
représentations
sociales), créativité,
esprit d'initiatives

S'engager

pour avoir un impact
durable
Économiquement
viable, socialement
engagée et
écologiquement
responsable

Passer à l'action

Organisation du temps
et des priorités, stop
procrastination, stop
attentisme, motivation et
freins au passage à
l'action, responsabilité
personnelle, stop rejet
de la faute sur l'autre

*L'Engagement et le
passage à l'acte*

Elaborer une stratégie

Besoins client au centre
Raison d'être de l'entreprise (sens et pas
(que) profit)
Faire avec de que l'on a (principe
d'effectuation)

Organiser / gérer

Créer, adapter et transformer son
organisation
Bases minimales en gestion, prévoir,
Raisonner en perte acceptable

Communiquer

Relation à l'autre (associé, salarié, clients,
banquiers...)
Stratégie de communication externe

Vendre /se vendre

Compétences techniques et entraînement
à la vente, donner pour recevoir,
Lever les freins, les blocages et les
croyances limitantes du rôle commercial

*Les Compétences techniques du métier
d'entrepreneur.se*

Présentation de C-Lancé

Nous rencontrer ?

Ateliers de sensibilisation

Objectifs : Découvrir comment entreprendre au sens large (entrepreneuriat, ESS et initiatives citoyennes + vie professionnelle plurielle)

- atelier jeu « entreprendre au sens large / activités à impact »
- atelier brainstorming « comment j'organise ma vie pro »
- atelier photolangage..

Avec invité entrepreneurs pour témoignage

Hors les murs majoritairement (Maison de quartier, Mission Locale, Ecoles, ...)

Durée : ½ journée

Diagnostic de projet et d'impact OU Audit d'activité

Objectifs : Evaluer l'état d'avancement du projet et son impact + Mettre en relation

en individuel

Durée : 1h30 à 2h30

Nos actions de coopération et d'innovation

Communauté d'entrepreneurs

Communauté élargie (entrepreneurs, citoyens et acteurs locaux)

Centre de recherche



Présentation de C-Lancé

Nos programmes de formation

Explorer son idée et ses potentiels

Objectifs : Trouver la raison d'être de son projet, vérifier l'adéquation parcours pro/ projet et valider son idée et apprendre à la présenter

Incarner le changement par l'exploration de ses ressources, de ses potentiels et de ses compétences

Créer son Business Model Durable

Objectifs : Innover dans les solutions pour faire gagner en impact et étudier la faisabilité marché d'un nouveau projet responsable et à impact.

Développer ses savoir-être entrepreneuriaux, s'engager et passer à l'action

Gérer Financer et business plan

Objectifs : savoir gérer et piloter une entreprise, construire un prévisionnel, relation à l'argent, organisation

Bâtir une stratégie de financement.

Communiquer et (se) vendre

Objectifs : bâtir une stratégie de communication et commercial avec ses valeurs comme moteur, webmarketing, mieux communiquer avec l'autre, lever les blocages à « se vendre », s'entraîner à la vente et passer à l'action.

Nos accompagnements

Accompagnement à la création

Objectifs : 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, fiscaux 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

+ de détails dans les fiches de formation

Accompagnement au développement

Objectifs : Analysez les points forts et les points de vigilance de son entreprise

Concevoir une stratégie commerciale et de communication gagnante

Evaluer la rentabilité et réaliser des prévisions

Choisir un statut juridique adapté à son développement

Bilan de Compétences

Objectifs : Analyser ses compétences personnelles et professionnelles, ses aptitudes et ses motivations

Définir son projet professionnel et, le cas échéant, un projet de formation

Utiliser ses atouts comme un instrument de négociation pour un emploi, une formation ou une évolution de carrière

Calendrier des formations



Explorer son idée et ses potentiels

10/06/2024 au 01/07/2025

09/09/2024 au 30/09/2024



Créer son Business model durable

02/04/2024 au 23/04/2024

21/05/2024 au 11/06/2024

14/10/2024 au 05/11/2024



Gérer, Financer et Business plan

29/04/2024 au 23/05/2024

17/06/2024 au 09/07/2024

12/11/2024 au 03/12/2024



Communiquer et (se) vendre

06/06/2024 au 29/06/2024

12/09/2024 au 04/10/2024

16/01/2025 au 07/02/2025



Accompagnement à la création

Sur RDV



Accompagnement au développement

Sur RDV



Bilan de Compétences

Sur RDV

Nouvelles
Formations

Indicateur à venir

Apprendre
en faisant

Plusieurs financements
possibles, consultez-nous
pour en savoir plus

Tarifs sur les fiches de
formations

Le + C-Lancé

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



Explorer son idée et ses potentiels

Objectifs de la formation

- Identifier ses compétences et ses ressources pour mettre en pratique une idée, une activité, un savoir-faire identifié
- Envisager un statut en découvrant la pluralité des organisations de travail indépendant
- Démystifier l'entrepreneuriat et élargir ses choix
- Etudier l'opportunité de son idée et décider en finale de creuser le projet choisi auprès d'une structure ressource ou de différer, de construire un projet salarié, ou de faire les deux.
- Savoir décrire son idée/son activité

Module 1

- Trouver la raison d'être du projet .Identification de ses compétences, ses aspirations, ses valeurs, ses blocages et ses ressources
- Identifier ses sources de motivation. Découvrir de manière ludique l'engagement et les enjeux de la responsabilité sociale et sociétale des organisations
- Détermination des conditions de travail en fonction de ses aspirations et ses contraintes
- Vérifier l'adéquation personne/projet (quelles sont mes forces et qu'est-ce qui me manque ? /ce que je peux améliorer ?)

Module 2

- Envisager un statut
- Découvrir la pluralité des organisations de travail indépendants (structures juridiques et les différentes alternatives pour tester son activité (portage salarial, CESU...) et les règles de cumul entre elles ou avec le salariat.
- Démystifier l'entrepreneuriat par des portraits d'entrepreneurs.

Module 3

- Etudier l'opportunité de son idée
- Apprendre à rechercher les informations (domaines, secteurs...) pour mettre en pratique une idée, une activité, un savoir-faire identifié
- Identifier les structures et informations ressources pour étudier l'opportunité de son idée pour décider en finale de creuser son idée (et passer à l'étude de faisabilité - étude de marché, business plan, prévisionnel financier...) ou de différer ou de tester

Module 4

- Apprendre à décrire son idée/son activité
- Construire un pitch de son idée
- Exprimer devant le groupe son idée/son activité
- Stimuler ma créativité et enrichir mon idée par le brainstorming

Méthodes/modalités pédagogiques :

La formation « Explorer son idée et ses potentiels » est une formation directement appliquée au projet des participants, soutenue par l'expertise du formateur C-Lancé. Une alternance de travail individuel et collectif permettant à chaque participant d'élargir ses choix et de structurer ses idées. Du temps disponible entre chaque journée de formation permet de prendre du recul, d'appliquer et de mettre en place des actions.

Modalités d'évaluation :

Etat des lieux des compétences en début et fin de formation par une grille d'auto positionnement.

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

Tarif 800 €

Le + C-Lancé

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

Nouvelle Formation

Indicateur à venir

Explorer son idée

Public

Personne ayant une idée, même floue

Prérequis

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

Durée de la formation

52 heures réparties sur 1 mois

Formation en présentiel

4 jours de collectif (28h)

+ 32 heures de travail tutoré et démarches terrain + 2h de RDV individuels

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 pour les autres financements

Formateurs

Nos formateurs sont spécialisés dans la création d'activité et ont une expérience d'animation de collectif autour des projets.

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.

Créer son Business Model Durable

Objectifs de la formation

Décoder et analyser son environnement

Définir ses cibles client

Stimuler sa créativité et enrichir son offre

S'initier au marketing

Acquérir la méthodologie pour effectuer une étude de marché

Pitcher son projet pour se présenter

Module 1

L'offre et la créativité

- Approfondir ses valeurs et celles du projet
- Découvrir les approches centrés utilisateur
- Définir un ciblage client cohérent
- Tester des techniques de créativité pour enrichir son offre
- Concevoir une offre cohérente et attractive et formaliser ses hypothèses
- Appliquer le business model canvas à mon projet
- Connaître les différents types d'engagement et s'interroger son impact

Module 2

Le marché et le modèle économique

- Acquérir la méthodologie d'une étude de marché
- S'approprier les outils d'enquête sur le terrain
- Explorer son modèle économique
- Etablir un premier chiffrage de son projet

Module 3

Adaptation de l'offre et positionnement

- Valider ou modifier ses hypothèses d'offre
- Elaborer sa stratégie marketing Concevoir une présentation du projet
- Se challenger en pitchant son projet
- Enrichir son projet avec un brainstorming

Méthodes/modalités pédagogiques :

Une formation directement appliquée au projet des participants, soutenue par l'expertise du formateur C-Lancé. Une alternance de travail individuel et collectif permettant à chaque participant de structurer ses idées pour mieux approfondir son projet. Un temps de travail personnel tutoré et de démarche marché permet d'appliquer et de mettre en place des actions.

Modalités d'évaluation :

Etat des lieux des compétences en début et fin de formation par une grille d'auto positionnement.

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

Tarif 1500 €

Le + C-Lancé

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

Inventer et Elaborer son Projet

Public

Personne ayant une idée, entrepreneurs installés voulant créer une nouvelle offre, intrapreneurs

Prérequis

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

Durée de la formation

8 jours (56 heures) de Formation en présentiel répartis sur 4 semaines + 4 jours de travail personnel tutorés et de démarche terrain (28h) + 5 heures de RDV individuel

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 d'activité et ont une expérience d'animation de collectif autour des projets.

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



Gérer, Financer & [Business Plan]

Objectifs de la formation

S'initier à la gestion

Réaliser un budget prévisionnel

Évaluer la rentabilité de son projet

Connaître les aides et les possibilités de financement

Choisir son statut juridique, fiscal et social

Construire son business plan

Module 1

Gestion

- S'initier à la gestion d'entreprise
- Définir ses besoins et ses ressources
- Etablir un budget prévisionnel
- Analyser la rentabilité
- Déterminer les Indicateurs clés de son activité

Module 2

Juridique

- Les structures juridiques et les structures alternatives
- L'Economie Sociale et Solidaire
- Les critères de choix juridiques, fiscaux et sociaux
- La protection sociale de l'entrepreneur
- Les contrats
- Les assurances

Module 3

Financement

- Connaître les aides à la création
- Découvrir les possibilités de financement
- Connaître les attentes des financeurs

Module 4

Business Plan

- Rédiger son Business Plan
- Ajuster et recalibrer son projet
- Se tester en présentant son projet devant des experts et des financeurs

Méthodes/modalités pédagogiques :

Une formation directement appliquée au projet des participants, soutenue par l'expertise du formateur C-Lancé. Une alternance de travail individuel et collectif permettant à chaque participant de structurer ses idées pour mieux approfondir son projet. Un temps de travail personnel tutoré et de démarche terrain permet d'appliquer et de mettre en place des actions.

Modalités d'évaluation :

Etat des lieux des compétences en début et fin de formation par une grille d'auto positionnement.

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

Tarif 1500 €

Le + C-Lancé

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

Nouvelle Formation

Indicateur à venir

Finaliser son projet

Public

Porteurs de projet ayant validé leur offre, entrepreneurs installés, intrapreneurs

Prérequis

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

Durée de la formation

8 jours (56 heures) de formation répartis sur 4 semaines + 4 jours de travail personnel tutorés et de démarche terrain (28h) + 5 heures de RDV individuel

Formation en présentiel

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 d'activité et ont une expérience d'animation de collectif autour des projets.

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.



Communiquer, (se) vendre & webmarketing

Objectifs de la formation

Concevoir sa stratégie de communication

Définir son positionnement commercial

Acquérir des techniques commerciales

S'initier au webmarketing

Module 1

Communication

- Elaborer sa stratégie de communication
- Concevoir le pitch de son projet
- Choisir ses outils de communication

Module 2

Commercial

- S'initier à la vente
- Élaborer ses argumentaires de vente
- Acquérir des techniques commerciales

Module 3

Webmarketing

- S'initier au webmarketing
- Choisir ses réseaux sociaux
- Être présent sur internet avec ou sans site web
- Les erreurs à éviter

Méthodes/modalités pédagogiques :

Une formation directement appliquée au projet des participants, soutenue par l'expertise du formateur C-Lancé. Une alternance de travail individuel et collectif permettant à chaque participant de structurer ses idées pour mieux approfondir son projet. Un temps de travail personnel tutoré et de démarche terrain permet d'appliquer et de mettre en place des actions.

Modalités d'évaluation :

Etat des lieux des compétences en début et fin de formation par une grille d'auto positionnement.

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

Tarif 1500 €

Le + C-Lancé

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

Communiquer

Public

Porteurs de projet ayant validé leur offre, entrepreneurs installés, intrapreneurs

Prérequis

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

Durée de la formation

8 jours (56 heures) de formation, réparties sur 4 semaines + 4 jours de travail personnel tutorés et de démarche terrain (28h) + 5 heures de RDV individuel

Formation en présentiel

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 d'activité et ont une expérience d'animation de collectif autour des projets.

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



Bilan de Compétences

Objectifs de la formation

Analyser ses compétences personnelles et professionnelles, ses aptitudes et ses motivations

Définir son projet professionnel et, le cas échéant, un projet de formation

Utiliser ses atouts comme un instrument de négociation pour un emploi, une formation ou une évolution de carrière

Phase 1

Phase Préliminaire

- Appréhender votre parcours / vos besoins / vos attentes
- Vous informer des conditions de déroulement du bilan de compétences
- Présenter les méthodes et les techniques qui seront utilisées

Phase 2

Phase d'investigation

- Identifier vos motivations / vos centres d'intérêts personnels et professionnels / vos compétences
- Evaluer votre potentiel d'évolution

Phase 3

Phase de conclusion

- Confronter vos différents projets
- Initier un plan de mise en œuvre de votre projet professionnel
- Prendre connaissance d'un compte rendu remis à l'issue du bilan de compétences

Méthodes/modalités pédagogiques

Entretiens individuels avec un conseiller référent - Présentiel et/ou distanciel
Tests, questionnaires professionnels
Travail de recherche personnel guidé
Remise d'une synthèse du bilan
Entretien de suivi à 6 mois

Modalités d'évaluation

Questionnaire d'évaluation en amont et en fin / suivi à 6 mois

Cadre légal et réglementaire, financements possibles et code déontologique objectifs spécifiques: voir les encadrés au verso.

Tarif 1800 €

Le + C-Lancé

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

Définir son projet

Public

Toute personne active, notamment :

Les salariés du secteur privé, ainsi que les travailleurs indépendants

Les demandeurs d'emploi : la demande doit être faite auprès de France Travail, de l'APEC ou de Cap emploi

Les agents du secteur public (fonctionnaires, agents non titulaires, etc.) : textes spécifiques mais dans des conditions similaires aux salariés

Tout autre titulaire de compte personnel de formation (CPF)

Prérequis
aucun

Durée de la formation
20 h maximum

Formation en présentiel

Dates et lieux de la formation
Maison de L'Entreprise
6 Esplanade Anna Marly
44600 Saint-Nazaire
Nous consulter pour les dates

Délai d'accès à la formation
11 jours minimum

Formateurs

Nos formateurs possèdent une expérience de l'accompagnement et de l'orientation professionnelle

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



Bilan de Compétences

Cadre légal et réglementaire

La loi du 5 Septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel indique :

« Les actions permettant de réaliser un bilan de compétences ont pour objet de permettre à des travailleurs d'analyser leurs compétences professionnelles et personnelles ainsi que leurs aptitudes et leurs motivations afin de définir un projet professionnel et, le cas échéant, un projet de formation »

Le bilan de compétences est défini par les articles R6313-4 à R6313-8 du Code du Travail.

Code déontologique

C-Lancé s'engage, à l'égard des bénéficiaires accompagnés en bilan de compétences, à respecter les principes suivants :

Sur la démarche de Bilan

Respect des personnes

Instaurer une relation basée sur l'écoute attentive et le respect des personnes, évitant tout jugement de valeur et tout abus d'influence.

Clarification de la demande

Clarifier les motivations à l'origine de la démarche. Le Bilan est réalisé à la demande du bénéficiaire et nécessite son adhésion.

Engagement réciproque

Définir un cadre de travail, limité dans le temps, qui formalise les objectifs à atteindre.
Établir les moyens destinés à favoriser l'émergence d'un projet professionnel libre et réaliste.

Développement d'un processus d'accompagnement

Amener la personne à mieux comprendre ses propres modes de fonctionnement selon les contextes et mieux appréhender les éléments de la réalité, afin qu'elle devienne plus autonome dans ses choix.

Confidentialité

S'astreindre au secret professionnel et préserver la confidentialité du processus (articles 226-13 et 226-14 du code pénal).

Au niveau de C-Lancé

Compétences professionnelles

Répondre aux besoins du bénéficiaire par un niveau d'expertise et de connaissance en lien avec la prestation demandée.

Faire évoluer notre pratique grâce à des actions d'analyse de la pratique professionnelle, d'échanges de pratiques et de formation.

Le contexte et les limites

Créer un environnement favorable pour répondre au besoin du bénéficiaire dans la prise en compte de sa demande.

Favoriser le lien avec d'autres professionnels dans l'hypothèse où nos compétences professionnelles ne seraient plus en adéquation avec la demande du bénéficiaire.

Intégrité

Respecter la confidentialité et à ne divulguer aucune information, sauf accord écrit avec le bénéficiaire.

Agir dans le cadre strictement légal et ne pas encourager une conduite ou habitude malhonnête, déloyale, non professionnelle ou discriminatoire.

Professionalisme

Répondre aux besoins du bénéficiaire et financeur en nous conformant au programme prévu dans le cadre des prestations proposées.

Veiller à expliciter clairement nos compétences et qualifications

Définir son projet

Déroulé d'un bilan de compétences

La première étape est de réserver un **rendez-vous préalable**.

- Ce premier échange est **gratuit, personnalisé et sans engagement**. Il vous permet dans un premier temps de vérifier que le bilan de compétences est bien le dispositif adapté à votre situation.

En effet, au cours de cet échange nous vous expliqueront la démarche en détail, ainsi que les possibilités de financement.

- Dans un second temps, c'est à l'occasion de l'entretien préalable que vous allez découvrir C-Lancé, ses méthodes et outils et surtout, c'est à ce moment-là que vous allez pouvoir faire connaissance avec le conseiller qui vous accompagnera dans la construction de votre projet professionnel.

Posez toutes les questions que vous jugerez utiles, car la réussite de votre bilan dépendra, en partie, de la qualité de vos échanges.

Financement possible du Bilan de Compétences

Il est éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

Par votre employeur (via le Plan de développement des compétences)

Par autofinancement (prise en charge à titre personnel)

Par Pôle Emploi si vos droits CPF sont insuffisants (AIF), pour cela consultez votre conseiller

Accompagnement au développement

Objectifs de la formation

Analyser les points forts et les points de vigilance de son entreprise

Concevoir une stratégie commerciale et de communication gagnante

Evaluer la rentabilité et réaliser des prévisions

Choisir un statut juridique adapté à son développement

Module 1

Communiquer et vendre

- Vendre plus et mieux
- Analyser et redéfinir son positionnement sur le marché
- Mettre en place une stratégie de communication intégrant la stratégie web

Construire ses actions commerciales : prospection, entretien de vente

Module 2

Piloter efficacement son entreprise, décrocher de nouveaux financements

- Réaliser des prévisions budgétaires préalables à tout projet (embauche, investissement, étude de rentabilité)
- Connaître les aides au développement et être orienté vers les acteurs du financement
- Mettre en place un système de gestion et de suivi d'activité efficace

Module 3

Faire évoluer son statut

- Connaître et comprendre les différences entre les principales formes juridiques et leurs impacts fiscaux et sociaux pour faire le bon choix d'évolution de statut

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

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

Tarif 1000 €

Le + C-Lancé

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

Développer son activité

Public

Entrepreneurs installés, intrapreneurs, responsables d'associations souhaitant être soutenu dans leur lancement ou leur développement d'activité

Prérequis

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

Durée de la formation

10 heures réparties sur un an

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



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.

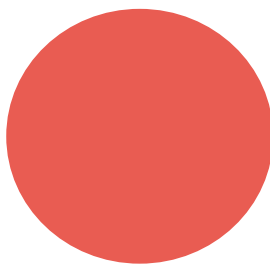

Nouvelle Formation

Indicateur à venir





“Ils ne sauraient
pas que c’était
impossible,
alors ils l’ont fait”
Mark Twain



Contactez-nous !
☎ 06 66 19 51 30
contact@c-lance.fr
www.c-lance.fr