



FORMATION DEMARRER SON ACTIVITE : DE L'IDEE A LA PERENISATION DE SON ACTIVITE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES : Être capable d'effectuer toutes les démarches administratives et être capable de créer un prévisionnel financier en vue d'une création ou d'une reprise d'entreprise. Être capable de s'assurer de la pérennisation de son activité et continuer à la développer

CONTENU DE LA FORMATION : Les documents administratifs. Société ou entreprise, choisir son statut juridique. Les obligations légale d'un chef d'entreprise. Les différents tableaux et leurs utilités. Connaître les données nécessaires à l'élaboration de ces tableaux. Comment traiter, analyser et interpréter les résultats. Calcul de coût réel. Le développement commercial.

MODALITES PEDAGOGIQUES POSSIBLES :

En présentiel, en centre de formation ou en entreprise, en groupe ou individuel.

En classe virtuelle (à distance en Visio conférence), en groupe ou individuel.

En distanciel : Module interactif à réaliser seul en entreprise ou chez soi (assistance téléphonique si besoin)

En multi-modal V1 : En vision conférence avec le formateur puis regroupement en présentiel.

En multi-modal V2 : Module interactif à réaliser seul en entreprise ou chez soi (assistance téléphonique si besoin) puis regroupement en présentiel.

Durée en heures : 49 heures

CONDITIONS D'INSCRIPTION : PRE-REQUIS : Pour toutes modalités, maîtriser la langue française. Vouloir créer ou reprendre une entreprise. Ne pas avoir encore créé l'entreprise

En classe virtuelle : disposer d'un PC ou tablette et d'une liaison internet.

En multi-modal : disposer d'un PC ou tablette et d'une liaison internet.

RESULTAT ATTENDU : Remise d'une attestation de fin de formation

FINANCEMENT POSSIBLE : CPF, fond d'entreprise, OPCA, fond individuel, AIF.

PROGRAMME - ACTION DE FORMATION : aller vers
formation en présentiel
formation classe virtuelle

FORMACODE 32047

Répertoire spécifique

RNCP

Retrouvez toutes nos formations sur www.formationsetconseils.fr



FORMATIONS ET CONSEILS. MME MOUNIER BRIGITTE.
SIRET N° 85208572900014. APE 8559A N° D'AGREMENT 84630510763.
Entreprise exonérée de TVA article 261-4-4 du CGI





**PROGRAMME DE FORMATION DEMARRER SON ACTIVITE : DE L'IDEE A LA PERENISATION
DE SON ACTIVITE. PROGRAMME EN PRESENTIEL**

	DOMAINES DE COMPETENCES	POINTS ABORDES
DC1	Les démarches administratives	
		Connaître les acteurs de la création ou reprise d'entreprise selon le secteur d'activité.
		Connaître les démarches administratives à réaliser.
		Obtenir son numéro de SIRET, son SIREN et son code APE.
		Connaître le fonctionnement de la TVA.
DC2	Société ou entreprise ? Choisir sa forme juridique	
		Connaître les différentes formes juridiques existantes et les régimes fiscaux en découlant.
		Savoir ce qu'implique un statut et son changement.
		Connaître le rôle du capital et la fonction des actionnaires.
DC3	Les obligations légales du chef d'entreprise	
		Connaître les responsabilités incombant un chef d'entreprise.
		Connaître ses obligations en matière de gestion, administratif, et en hygiène et sécurité au travail
DC4	Les différents tableaux et leurs utilités	
		Savoir différencier le prévisionnel financier du business plan
		Connaître les tableaux inhérent à la création d'un prévisionnel financier complet et leurs utilités
		Connaître l'utilité de chacun d'entre eux.
DC5	Connaître les données nécessaires à l'élaboration des tableaux du prévisionnel financier	
		Savoir faire un calcul de revenu prévisionnel
		Savoir faire un calcul de charge fixe prévisionnel
		Savoir faire un calcul de charge variable prévisionnel
		Savoir regrouper les résultats afin d'en faire un bilan prévisionnel
		Savoir faire un plan de trésorerie.
DC6	Comment traiter, analyser et interpréter les résultats.	
		Savoir regrouper les résultats afin de créer un plan de financement et d'amortissement
		Savoir calculer son point mort et son seuil de rentabilité
		Savoir analyser et interpréter les résultats pour connaître la faisabilité de son projet.
DC7	Le coût réel	
		Savoir depuis son bilan financier calculer un coût réel
		Savoir analyser son tableau de bord
DC8	Le développement commercial	
		Concurrents ou partenaires ?
		Les canaux de communication commercial
		Le bouche à oreilles.
		Les différentes veilles

METHODE PEDAGOGIQUE : Méthode interrogative et explicative reposant sur de nombreux exercices. Il est demandé aux participants une implication accrue afin que la formation soit au plus près de leurs activités finales. Un travail intersession sera demandé.

METHODE D'EVALUATION : Evaluation des acquis tout au long de la formation

DATE ET SESSIONS DES FORMATION :

A la demande, nous contacter.

Sur sessions programmées, lien Carif oref.



**PROGRAMME DE FORMATION DEMARRER SON ACTIVITE : DE L'IDEE A LA
PERENISATION DE SON ACTIVITE. PROGRAMME EN CLASSE VIRTUELLE**

	DOMAINES DE COMPETENCES	POINTS ABORDES
DC1	Les démarches administratives	
		Connaître les acteurs de la création ou reprise d'entreprise selon le secteur d'activité.
		Connaître les démarches administratives à réaliser.
		Obtenir son numéro de SIRET, son SIREN et son code APE.
		Connaître le fonctionnement de la TVA.
DC2	Société ou entreprise ? Choisir sa forme juridique	
		Connaître les différentes formes juridiques existantes et les régimes fiscaux en découlant.
		Savoir ce qu'implique un statut et son changement.
		Connaître le rôle du capital et la fonction des actionnaires.
DC3	Les obligations légales du chef d'entreprise	
		Connaître les responsabilités incombant un chef d'entreprise.
		Connaître ses obligations en matière de gestion, administratif, et en hygiène et sécurité au travail
DC4	Les différents tableaux et leurs utilités	
		Savoir différencier le prévisionnel financier du business plan
		Connaître les tableaux inhérent à la création d'un prévisionnel financier complet et leurs utilités
		Connaître l'utilité de chacun d'entre eux.
DC5	Connaître les données nécessaires à l'élaboration des tableaux du prévisionnel financier	
		Savoir faire un calcul de revenu prévisionnel
		Savoir faire un calcul de charge fixe prévisionnel
		Savoir faire un calcul de charge variable prévisionnel
		Savoir regrouper les résultats afin d'en faire un bilan prévisionnel
		Savoir faire un plan de trésorerie.
DC6	Comment traiter, analyser et interpréter les résultats.	
		Savoir regrouper les résultats afin de créer un plan de financement et d'amortissement
		Savoir calculer son point mort et son seuil de rentabilité
		Savoir analyser et interpréter les résultats pour connaître la faisabilité de son projet.
DC7	Le coût réel	
		Savoir depuis son bilan financier calculer un coût réel
		Savoir analyser son tableau de bord
DC8	Le développement commercial	
		Concurrents ou partenaires ?
		Les canaux de communication commercial
		Le bouche à oreilles.
		Les différentes veilles

METHODE PEDAGOGIQUE : Chaque participant se connecte en ligne. Le formateur s'assure que chaque participant a des connaissances de base. Méthode interrogative et explicative reposant sur de nombreux exercices et échanges. Il est demandé aux participants une implication accrue afin que la formation soit au plus près de leurs activités finales. Un travail intersession sera demandé.

METHODE D'EVALUATION : Evaluation des acquis tout au long de la formation

DATE ET SESSIONS DES FORMATION :

A la demande, nous contacter.