



FORMATION PERENISER SON ACTIVITE.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES : Être capable de s'assurer de la pérennisation de son activité et continuer à la développer.

CONTENU DE LA FORMATION : Le bilan financier. 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 : 14 heures

CONDITIONS D'INSCRIPTION : PRE-REQUIS : Pour toutes modalités, maîtriser la langue française. Vouloir créer ou reprendre une 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 : Savoir pérenniser sa structure et pouvoir la développer. 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

SASU FORMATIONS ET CONSEILS

SIRET 852 085 729 00014 APE 8559A N° agrément 84630510763

Entreprise exonérée de TVA article 261-4-4 du CGI

Toute correspondance est à envoyer au : **10 rue des papeteries 63300 THIERS**



**PROGRAMME DE FORMATION PERENNISER SON ACTIVITE : DE L'IDEE A LA CREATION.
PROGRAMME EN PRESENTIEL**

| | DOMAINES DE COMPETENCES | POINTS ABORDES |
|-----|-----------------------------|---|
| DC1 | Le bilan financier | |
| | | Savoir analyser son bilan financier |
| | | Savoir depuis son bilan financier calculer un coût réel |
| | | Savoir analyser son tableau de bord |
| DC2 | Le développement commercial | |
| | | Concurrents ou partenaires ? |
| | | Les canaux de communication commerciale |
| | | Le bouche à oreilles |
| | | Les différentes veilles |

METHODE PEDAGOGIQUE : Méthode interrogative et explicative reposant sur de nombreux exercices.

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.

SASU FORMATIONS ET CONSEILS

SIRET 852 085 729 00014 APE 8559A N° agrément 84630510763

Entreprise exonérée de TVA article 261-4-4 du CGI

Toute correspondance est à envoyer au : **10 rue des papeteries 63300 THIERS**



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

| | DOMAINES DE COMPETENCES | POINTS ABORDES |
|-----|-----------------------------|---|
| DC1 | Le bilan financier | |
| | | Savoir analyser son bilan financier |
| | | Savoir depuis son bilan financier calculer un coût réel |
| | | Savoir analyser son tableau de bord |
| DC2 | Le développement commercial | |
| | | Concurrents ou partenaires ? |
| | | Les canaux de communications commerciale |
| | | 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.

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

DATE ET SESSIONS DES FORMATION :

A la demande, nous contacter.

SASU FORMATIONS ET CONSEILS

SIRET 852 085 729 00014 APE 8559A N° agrément 84630510763

Entreprise exonérée de TVA article 261-4-4 du CGI

Toute correspondance est à envoyer au : 10 rue des papeteries 63300 THIERS