

**VOUS SOUHAITEZ CRÉER
VOTRE ACTIVITÉ ?**

OSER

ENTREPRENDRE

**DES FORMATIONS COURTES TOUTE L'ANNÉE POUR
ACQUÉRIR LES BASES DU MÉTIER D'ENTREPRENEUR**

OBJECTIFS



- ▶ Construire son projet
- ▶ Acquérir des compétences de chef d'entreprise
- ▶ Construire une stratégie / un positionnement adaptés
- ▶ Évaluer le potentiel économique de son activité
- ▶ Disposer d'outils pour piloter sa future entreprise

PROCHAINES SESSIONS

Hiver 2016

Printemps 2016

Été 2016

Automne 2016

**inter
made**
entreprendre solidaires !

➤ PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 | 3h30

QU'EST-CE QUE DEVENIR ENTREPRENEUR ?

Entreprendre, c'est avant tout apprendre à prendre des risques.
Comment mesurer ces risques pour faire des choix adaptés à ses moyens et éviter de subir des situations que l'on ne contrôle plus ?
Quels sont les outils et les méthodes existantes ? Sont-ils efficaces ?
Partant de l'expérience des participants, cette première séance permettra de travailler sur ce que représente et ce qu'implique pour chacun le fait de « devenir entrepreneur ».

Module 2 et 3 | 7h00

AUGMENTER SES CHANCES DE RÉUSSITE : L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Comment percevoir les attentes de ses clients ou les besoins de son territoire et comment les intégrer dans son projet pour augmenter ses chances de réussite ?
Ce module proposera une méthodologie adaptée territoire de Vitrolles pour réaliser son étude de marché et étudier différentes hypothèses.

Il comprendra 2 séances de 3h30 chacune :

1. Les bases de l'étude de marché : clients, concurrents, lieu d'implantation, fournisseurs
2. Trouver son positionnement (concurrence et partenariats)

Module 4 | 3h30

AMÉLIORER SA COMMUNICATION ORALE

La capacité à bien communiquer, à convaincre, à savoir « faire passer le message » est une compétence essentielle de tout chef d'entreprise. Dès à présent, pour réaliser votre étude de faisabilité, une bonne maîtrise de votre communication orale vous facilitera grandement la tâche. Ce module, axé sur le développement de vos capacités personnelles à communiquer en public, vous mettra en capacité de faire face à différentes situations de communication.

Module 5 et 6 | 2 séances de 3h30

ET SI ON PARLAIT ARGENT ?

Dans ce module seront abordés les principes de base permettant de traduire l'étude de marché en termes économiques : de combien ai-je besoin pour me lancer ? Quels seront mes dépenses chaque mois ? Combien puis-je espérer faire rentrer d'argent ? Quelle devra être mon activité minimum pour ne pas perdre d'argent ? Où trouver l'argent pour démarrer mon projet ?

Module 7 | 3h30

APPROCHER ET ÊTRE À L'ÉCOUTE DE SA CLIENTÈLE

Pour vendre, il faut se faire connaître par ses futurs clients et être à l'écoute de leurs besoins. Ce module travaillera sur la stratégie commerciale et sur la manière de mieux présenter ses produits/prestations.

Module 8 | 3h30

STRATÉGIE COMMERCIALE : RENCONTRE D'ENTREPRENEURS

En complément des apports théoriques, ce module permettra de rencontrer et d'échanger avec des entrepreneurs du territoire qui présenteront leur parcours, évoqueront les pièges à éviter, les conseils à suivre pour constituer et conserver sa clientèle, élaborer une stratégie commerciale...

Module 9 | 3h30

STATUT, CHARGES SOCIALES ET IMPÔTS, QUELQUES BASES POUR S'Y RETROUVER

Quel statut choisir pour conduire son activité ? Quels seront les charges sociales et les impôts que je devrai payer ? Où me renseigner pour avoir une information précise ? Un petit tour d'horizon des questions d'ordre administratif, juridique et fiscal que se pose tout porteur de projet.

=====

INTERVENANTS :

Responsable du dispositif "Oser Entreprendre" : Aurélie Bernard
Formateurs : Andrea Roche ; Maya Van Lidth ; Camille Prouteau ; Sylvie Bougault, Laurent Boy (permanents d'Inter-Made) ; COSENS ; Mélanie Grisvard (formatrice en techniques d'expression orale) ; des entrepreneurs du territoire ; Didier Merle (Expert Comptable)

↘ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation, centrée sur la réalisation de l'étude de faisabilité de votre projet, vous permettra notamment de :

- Disposer d'outils pour vous aider à rendre votre projet réaliste.
- Mieux définir votre positionnement sur un marché.
- Avoir les connaissances de base pour évaluer la rentabilité de votre activité.
- Améliorer votre communication pour mieux vendre vos produits/prestations et présenter clairement votre projet à des partenaires.

↘ PUBLICS CIBLES

toute personne habitant Vitrolles ou Marignane, ayant un projet de création d'activité, la disponibilité et l'envie de réussir

↘ DURÉE DE LA FORMATION

2 mois à raison d'une journée par semaine à Vitrolles
+ Accompagnement individuel

↘ Formation non payante

LIEU DE FORMATION :



INTER-MADE VITROLLES

Pôle de l'Entrepreneuriat
439 route de la Seds - 13127 Vitrolles
Tél : 04 42 02 54 00
contact@inter-made.org

www.inter-made.org



prochaine session :

Hiver 2016
Printemps 2016
Eté 2016
Automne 2016

Contact et inscription

Aurélie Bernard
abernard@inter-made.org

06 59 13 47 92

