

CREATION REPRISE D'ENTREPRISE LE BUSINESS PLAN

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisation

Formation en présentiel, en individuel
Durée totale 21H

Modalités d'évaluation

Une évaluation sous forme de QCM est réalisée en fin de formation ainsi qu'un suivi post-formation.
Réussite si 80% de bonnes réponses.

Moyens techniques

Formation sur le budget prévisionnel dispensée en présentiel avec le matériel informatique et les fournitures administratives adaptées, et supports de cours.
Formateur : Formateur, enregistré à la Dreets, spécialiste de la gestion d'entreprise.

Méthode pédagogique

Pédagogie dynamique alternant théorie et exercices pratiques.
Méthode active

Accès à la formation

La formation commencera après l'élaboration d'un devis, d'une signature de convention. Inscription préalable avec un délai minimum de 3 semaines.

PUBLIC

Pré Requis

Aucun pré requis.

Public Visé :

Personnes ayant le projet de reprendre ou créer une entreprise.

Objectifs

- ✓ Analyser son marché
- ✓ Identifier les enjeux de sa future activité
- ✓ Analyser sa concurrence
- ✓ Construire son projet
- ✓ Elaborer son plan d'actions



contact@dbfconseil.fr



06 50 34 19 34

Plus d'informations sur
www.dbfconseil.fr

ACCESSIBILITE

*Cette formation est accessible à tous.
Vous avez besoin d'une aide ou d'un aménagement spécifique ? Nous nous engageons à trouver les solutions les mieux adaptées à votre handicap.*



**DBF
Conseil**

Mise à jour : Avril 2023

L'étude de marché	<p>Les différentes parties d'une étude de marché</p> <p>Présentation du créateur</p> <p>Présentation du projet</p> <p>Le marché national</p> <p>Le marché local</p> <p>La cible client et le potentiel local</p>
L'étude de marché – suite	<p>La concurrence</p> <p>Les indicateurs commerciaux</p> <p>La stratégie marketing et communication</p> <p>Les premiers plans d'actions</p> <p>Les indicateurs commerciaux</p> <p>La stratégie marketing et communication</p> <p>Les premiers plans d'actions</p>
Le budget prévisionnel	<p>Les différentes parties d'un prévisionnel</p> <p>Le capital et l'apport personnel</p> <p>Le chiffre d'affaires et la marge</p> <p>Les investissements</p> <p>Les charges externes</p> <p>Les charges de personnel</p> <p>Les différents tableaux</p>
Le plan de trésorerie	<p>Pourquoi un tableau de trésorerie</p> <p>Comment le construire</p> <p>Suivre et actualiser ce tableau</p>
Où trouver des financements	<p>Les réseaux d'aide aux entrepreneurs</p> <p>Les banques</p> <p>Le crowdfunding</p> <p>Les investisseurs privés</p> <p>Agefiph</p> <p>Comment monter un dossier de financement</p>