

CREATION REPRISE D'ENTREPRISE DE L'IDEE AU PROJET

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisation

Formation en présentiel, en individuel
Durée totale 7H

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

- ✓ Faire le point sur les compétences
- ✓ Valider son potentiel entrepreneurial
- ✓ Prendre des décisions
- ✓ Exprimer clairement une idée
- ✓ Être autonome dans la construction d'un projet



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

<p>Etat de la situation actuelle</p>	<p>Activité actuelle Etat d'esprit Liens entre les activités professionnelles et la vie personnelle</p>
<p>L'environnement du futur entrepreneur</p>	<p>Le candidat versus l'entrepreneur - Capacité d'analyse - Compréhension de l'autre - Capacité d'adaptation - Remise en question - Auto-motivation Les contraintes personnelles La famille par rapport au projet - Avis - Soutien - Remarques Son périmètre géographique - Théorique - Réel Sa clientèle actuelle - Description - Ce qu'il aime chez elle - Ce qu'il n'aime pas chez elle Sa relation clients - Ce qu'il aime dans la relation clients - Ce qu'il n'aime pas dans la relation clients</p>
<p>Compétences et centres d'intérêts</p>	<p>Compétences actuelles - Gestion - Commerce - Technique métier Centres d'intérêt - Descriptif - Ce qu'il aime - Ce qu'il n'aime pas Compétences à développer</p>
<p>Pourquoi devenir entrepreneur</p>	<p>Sa vision du chef d'entreprise Ses motivations Ses rêves</p>

<p>Quelle activité demain</p>	<p>Lister les idées d'activités Pourquoi chacune de ces activités Implications de chacune de ces activités dans sa vie personnelle Les avantages Les inconvénients Les risques Les opportunités</p>
<p>Le choix</p>	<p>Valider l'activité retenue Identifier et définir la cible</p>