

Public concerné

Pré-requis

Session :

individuelle avec entrées permanentes

- Durée de la formation :

Forfaitaire : 12h de mentorat individuel
Accès à 34h en e-learning en complément de la formation

- Mode de formation :

Formation à distance

- Prix incluant le coût de la certification : 1880.00€

!! Personnes en situation de handicap, prenez contact avec l'organisme responsable en amont de la formation pour une adaptation des modalités en fonction de vos besoins

Modalités d'accès : Toutes nos formations nécessitent un entretien préalable pour remplir votre recueil de besoin. Nous vous proposons ainsi un entretien téléphonique avec un conseiller en formation au 04 11 93 18 70, de 9h à 18h pour vous accompagner dans le choix et l'adaptabilité de votre formation. Vous pouvez également demandé à être recontactés en remplissant notre formulaire de contact en ligne.

Accessibilité Nos formateurs s'engagent dans une démarche d'accessibilité maximale et nous mettons à votre disposition un référent dédié à l'accessibilité pour répondre à vos besoins.

Delai d'accès : 12 jours après inscription.

-> Objectif opérationnel / Résultats attendus

- Étudier son marché et clarifier son projet
- Prospecter sa clientèle
- Comprendre les outils de communication
- Cibler les actions de webmarketing pour monter son projet de création/reprise d'entreprise
- Définir la stratégie marketing de la future entreprise
- Mobiliser les financements nécessaires pour bien démarrer
- Identifier les partenariats à mobiliser autour du projet
- Définir la stratégie commerciale

-> Objectifs pédagogiques

- Éviter les grandes erreurs de la création/reprise d'entreprise
- Comprendre la différence entre EURL, SARL, SAS et d'autres formes d'entreprises
- Choisir son statut juridique
- Définir sa matrice d'affaires
- Construire un pitch deck
- Rédiger un business plan Repérer les acteurs du financement
- Appréhender le capital-risque et l'apport en compte courant
- Découvrir les subventions disponibles
- Définir ses sources de financement privés et publics
- Maîtriser la communication numérique d'une entreprise et assurer son développement économique avec les leviers inhérents à internet
- Définir la stratégie marketing via internet
- Faculté à définir la stratégie de développement économique de l'entreprise via internet et les outils du numérique
- Créer un compte professionnel sur Facebook
- Créer un compte professionnel sur Instagram
- Lancer une campagne d'achat de mots clefs
- Lancer une campagne de publicité sur les réseaux sociaux

Pré-requis techniques :

Matériel nécessaire :

- Un micro-ordinateur par personne
- Connexion internet
- Casque avec micro recommandé ou intégré à votre ordinateur
- Webcam souhaitable

- **Contacts :**

Cyber Place
12 rue de l'abattoir
42700 Firminy
04 77 39 99 02

Version : 25/05/2022
V1

-> Programme

Contenu de la formation

PARTIE 1 :

Cette partie est un outil d'aide à la décision : elle vous aide à définir un business modèle, à choisir votre statut juridique et à trouver des sources de financement pour votre lancement ou votre développement d'entreprise

Module 1 : les critères de réussite d'une entreprise

- La proposition de valeur
- La personnalité du ou des dirigeant(s)
- L'équipe
- L'emplacement
- Le modèle économique
- Le financement

Module 2 : la matrice d'affaires

- La clientèle
- Les canaux
- La relation client
- Les activités principales
- Les ressources et partenaires clés
- La structure des coûts et la génération des revenus

Module 3 : le pitch deck

- Les outils de rédaction et conception
- Notre modèle de pitch deck

Module 4 : le business plan

- Les grandes étapes de rédaction
- Décrire son projet
- Présenter son marché
- La stratégie commerciale et digitale
- L'analyse des risques
- Le plan de financement
- Le plan prévisionnel

Module 5 : les financements publics

- Les acteurs du financement public
- À propos de Bpifrance
- Les subventions
- Les aides locales
- Le CAPE
- Dispositifs NACRE et ARCE
- Les fonds NovESS
- L'exonération d'impôt
- Le PCE
- Les aides à la R&D
- Le statut JEI
- Les aides Pôle Emploi

Module 6 : les financements privés

- Associés et actionnaires
- Investisseurs
- L'apport numéraire
- ISF et IR
- L'apport en compte courant
- Le capital-risque
- Les Business Angels
- Le dossier de levée de fonds
- Les prêts et organismes prêteurs
- L'emprunt bancaire

Module 7 : le financement participatif

- Les types de crowdfunding
- Les acteurs du financement participatif
- Les plateformes en ligne
- Les étapes à suivre

PARTIE 2 : Cette deuxième partie vous accompagnera pour cibler les actions de webmarketing pour monter son projet de création/reprise d'entreprise

Module 1 : Le référencement local et le développement d'une visibilité en local : Définitions, notions fondamentales et tableau de bord
Présentation du plan de formation
Premier tour d'horizon de GMB
L'intention de recherche

Module 2 : L'enjeu des mots clefs
Raisonnement à adopter lors d'une recherche sémantique
De l'intention de recherche aux mots clés
Le référencement pour répondre aux intentions de recherche

Module 3: Exercice de création d'une fiche locale
Prise en main de l'outil
Les caractéristiques principales de votre fiche
Construire sa fiche en pensant sur long terme

Module 4 : L'interface et la mise en place du suivi des publications
Prise en main de l'interface du tableau de bord et ses widgets
Les différents types de publications
L'enjeu des publications
Comprendre ses statistiques

Module 5: Les réseaux sociaux
Quels réseaux ?
Lignes éditoriales
Bonnes pratiques

Facebook en pratique
Configurer une page entreprise
Suivi des statistiques
Facebook Ads
Créer une campagne de publicité

-> Résumé programme

L'objectif est d'accompagner la personne en création d'entreprise temps dans la concrétisation et le financement de son projet que dans la mise en place d'une étude de marché en ligne afin de se démarquer de ses concurrents tout en apprenant à créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale

-> Avantages

-> Compétences / Objectifs :

- Rechercher des mots clefs pertinents
- Rechercher les réseaux sociaux adaptés à votre marché
- Créer une campagne d'achat de mots clefs
- Mettre en place une stratégie webmarketing
- Mobiliser ses compétences pour mettre en oeuvre une stratégie de marketing internet
- Mettre en place une stratégie de référencement local
- Créer et optimiser une fiche Google My Business
- Analyser l'environnement d'une entreprise
- Construire une stratégie commerciale
- Construire un plan de finalement

Encadrement :

Formateurs : Professionnels ayant un minimum de 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine de formation, et s'engageant à suivre eux même une formation annuelle
Coordinateur pédagogique : Profil Bac+5 avec deux ans minimum d'expérience dans la formation
Responsable technique : Profil Ingénieur

Modalité accompagnement pédagogique :

- Un conseiller référent (suivi personnalisé – Prise de contacts régulière, disponibilité forte)
- Questions sur les formations directement sur la plateforme et mise en contact avec un interlocuteur référent .
- Coordinateur pédagogique disponible par téléphone et/ou par email (délais de réponse par email sous 48h maximum, jours ouvrés) mais également via la plateforme
- Visioconférence prévue pendant la durée de la formation

Modalité assistance technique :

Une équipe est à votre disposition pour vous accompagner dans la résolution de tout problème technique ou pour vous guider afin d'optimiser votre expérience de consultation de la formation ou d'interaction avec votre formateur.

Support technique : possibilité de contacter le support technique par email directement sur la plateforme / délais de réponse par email sous 48h maximum, jours ouvrés
L'équipe est également joignable par téléphone au 04 77 39 99 02 ou par email support@suvremaformation.fr
du lundi au vendredi, de 9h à 12h et de 14h à 18h.

Travaux et évaluation :

Travaux et évaluation intermédiaire

- Tests d'évaluation et de progression
- Exercices en lignes
- Echanges avec le formateur

Travaux et évaluation finale

- Pour les formations : passage d'une certification en ligne ou en centre selon la certification et le bénéficiaire
- Pour les bilans de compétence : compte rendu personnalisé

Moyens techniques :

Mise en place d'une plateforme de formation avec un compte utilisateur et mot de passe ,mise en place d'heures de mentorat réalisées en lien avec un formateur sur une plateforme de visionconférence ou par téléphone, échanges d'emails, échanges téléphoniques

Dans le cadre de la vente de prestations éligibles au Compte Personnel de Formation (CPF), elles s'engagent à respecter les 10 engagements suivants :

- ① **Je suis titulaire de la certification Qualiopi** comme condition préalable à la promotion et la vente de prestations éligibles au CPF, à compter du 1er janvier 2022
- ② Dans le cadre d'une formation certifiante, je garantis que :
 - **Je suis propriétaire de la certification professionnelle visée ou je dispose de l'accord écrit de son propriétaire**
 - Je mets tout en oeuvre pour que l'apprenant ayant suivi une formation certifiante au sein de mon organisation soit en mesure de passer sa certification
- ③ **Je présente mon offre avec loyauté, quel que soit le support de communication** (site web, mailing, démarchage téléphonique, affichage, etc.), en m'interdisant d'attirer ou d'induire en erreur le consommateur par :
 - La mise en évidence d'une prétendue gratuité de tout ou partie de la prestation
 - La mise en évidence de cadeaux à la clientèle (ex : ordinateur, tablette, etc.)
 - Le non-respect des règles d'utilisation de la marque, de la charte ou du logo MonCompteFormation, en particulier par une exploitation sans rapport avec une offre clairement identifiée et effectivement éligible au CPF
 - L'usurpation de toute représentation des pouvoirs publics (Marianne, logo ministériel, etc.) ou tout autre signe ou symbole institutionnel dans le seul but de faire naître une ambiguïté sur mon identité réelle
- ④ **Je maîtrise le recours à la sous-traitance dont je suis le garant** quel qu'en soit son objet et en particulier :
 - Je m'interdis, et interdis à tous mes partenaires, toute pratique agressive ou trompeuse de démarchage commercial
 - J'interdis à mon sous-traitant d'avoir lui-même recours à la sous-traitance

- ⑤ **Je fournis au consommateur toutes les garanties contre l'usurpation de son numéro de Sécurité sociale ou de son Compte personnel de formation** et je m'interdis, en particulier, d'usurper les identifiants d'un tiers pour utiliser son compte
- ⑥ **J'informe au préalable des frais pris en charge par le Compte personnel de formation** et des éventuels frais additionnels
- ⑦ **Je facilite la recherche sur MonCompteFormation en ne dupliquant pas les actions similaires de mon catalogue** dans le seul but d'optimiser mon positionnement dans le moteur de recherche dont la Caisse des dépôts et consignations assure la neutralité
- ⑧ **Je prévois des modalités d'évaluation en amont de la formation** pour adapter le cas échéant la prestation aux besoins de la personne
- ⑨ Dans le cadre d'une action de formation en tout ou partie à distance, **je garantis** :
 - **Une assistance technique et pédagogique** appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours
 - **Une information du bénéficiaire sur les activités pédagogiques** à effectuer à distance et leur durée moyenne
 - **Des évaluations** qui jalonnent ou concluent l'action de formation
- ⑩ **Je propose à tout client consommateur le recours amiable et gratuit au service de la médiation** de la consommation, en cas de litige