

Création et gestion d'entreprise - Nutrition

PUBLIC CONCERNÉ	Tout personne souhaitant créer une entreprise dans le domaine de la nutrition et ayant besoin de s'approprier les fondamentaux de la création d'une société tout en étant accompagné par un mentor spécialiste de la finance et de la comptabilité.
------------------------	---

PRÉ-REQUIS	Connaissance basique de l'outil informatique
-------------------	--

DURÉE DE LA FORMATION	Forfaitaire : 18h de mentorat individuel Accès à 12h en e-learning en complément de la formation Nb d'heure de travail sur formation : 0 Nb d'heure en présentielle : 0
------------------------------	---

TARIFS	Prix incluant le coût de la certification : 2525.00€
---------------	--

MODE	Formation à distance individuelle avec entrées permanentes !! 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
-------------	---

CERTIFICATION

PRÉ-REQUIS TECHNIQUES	Matériel nécessaire : • Un micro-ordinateur par personne • Connexion internet • Casque avec micro recommandé ou intégré à votre ordinateur • Webcam recommandée • Logiciel propre à la formation choisie selon la formation choisie
------------------------------	---

OBJECTIFS OPERATIONNEL / RESULTAT ATTENDUS	Être capable de créer son entreprise en utilisant des outils, des méthodes et des conseils dédiés. Mobiliser, organiser les connaissances de biochimie, de physiopathologie indispensables à la compréhension des enseignements professionnels de physiopathologie, de nutrition, d'alimentation et de diététique thérapeutique Mobiliser les connaissances fondamentales et spécifiques dans le domaine des aliments et de leur utilisation dans le cadre d'une alimentation rationnelle ou d'une alimentation particulière
---	--

OBJECTIFS	La formation création et gestion d'entreprise est une formation complète
------------------	--

PEDAGOGIQUES

orientée vers les porteurs de projet. A travers les différents outils d'analyse et travaux pratiques, cette formation permet de développer les notions essentielles pour une bonne gestion de son entreprise.

Acquérir des connaissances scientifiques sur les nutriments et leurs fonctions dans l'organisme.

Analyser et évaluer les besoins nutritionnels des populations bien portantes aux différents stades de la vie.

Acquérir des connaissances spécifiques et analyser la composition des aliments et leurs effets sur la santé.

Sélectionner les aliments pour promouvoir la santé des individus ou des groupes.

Organiser et évaluer l'alimentation pour des individus ou groupes de population en utilisant les outils et ressources dans le domaine de la nutrition et l'alimentation humaine.

PROGRAMME

Cette formation s'articulera en deux parties. La première partie de formation sera consacrée à la nutrition et les connaissances nécessaires pour lancer son activité dans ce domaine.

Le deuxième volet de formation sera tourné vers la création d'entreprise et l'acquisition de connaissances relatives au lancement de sa propre activité en France.

PARTIE 1 : La nutrition

MODULE 1 : Les besoins nutritionnels

A. Introduction

1. Définitions
2. Apports nutritionnel conseillés (ANC)
3. Méthodes d'évaluations des ANC

B. Besoins en Énergies

1. Les dépenses énergétiques
2. Le métabolisme de base
3. Le niveau d'activité physique (NAP)
4. Thermorégulation et AETQ

C. Besoins en Eau

1. Le rôle de l'eau
2. La répartition de l'eau
3. Perte d'eau
4. Apport en eau

D. Besoins en Protéine

1. Les acides aminés
2. Les protéines végétales
3. Protéines végétales et animales

E. Besoins en Lipide

1. Définitions
2. Les acides gras
3. Le cholestérol
4. Les phytostérols
5. Besoin en lipide pour l'organisme
6. Conclusion

F. Besoins en Glucides

1. Les familles
2. Les rôles des glucides
3. L'Indexe glycémique
4. Les sources

G. Besoins en Fibres

H. Les vitamines

1. Histoire
2. Les catégories
3. Les Vitamines liposolubles
4. Les Vitamines hydrosolubles

I. Besoins en minéraux et oligo éléments

J. L'équilibre alimentaire

1. Comment réaliser un menu

QUIZZ MODULE 1

MODULE 2 : LES GROUPES D'ALIMENTS

- A. Recommandation de santé
- B. Les 10 groupes d'aliments
- C. Les fruits et légumes
- D. Les fruits secs , oléagineux et amylacés
- E. Fruits et légumes
- F. Produits céréaliers
- G. Les légumineuses
- H. Les pommes de terre
- I. Laits et produits dérivés
- J. Lait cru
- K. Lait fermenté
- L. Les fromages
- M. Les desserts lactés
- N. Les viandes
- O. Les charcuteries
- P. Les poissons
- Q. Les crustacés
- R. Les mollusques et coquillages
- S. Les oeufs
- T. Les matières grasses ajoutés
- U. Les boissons
- V. Le sel
- W. Les produits sucrés

QUIZZ MODULE 2

MODULE 3 : LES ADDITIFS ALIMENTAIRES

- A. Aspect Réglementaire
- B. Aspect toxicologique

MODULE 4 : CONDITIONNEMENT ALIMENTAIRE

- A. Histoire
- B. La toxicité des emballages alimentaires
- C. Les différents types d'emballage
- D. Conclusion

QUIZZ MODULE 4

MODULE 5 : EVALUATION FINALE

Cas pratique à réaliser

PARTIE 2 : La création et gestion d'entreprise

MODULE 1 : De l'idée à la réalisation

- 1/ Initiation à la démarche entrepreneuriale
- 2/ L'analyse de l'environnement du projet
- 3/ Appréhender la concurrence
- 4/ Devenir et performance de l'entreprise nouvellement créée
- 5/ L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet
- 6/ De l'idée au plan d'affaires
- 7/ Travaux pratique :
 - TP 1: Analyse de l'environnement externe : Utilisation de l'outil d'analyse PESTEL et 5 Force de PORTER (Annexe 1)
 - TP 2: Analyse de l'environnement interne : Utilisation de l'outil d'analyse SWOT (Annexe 2)

MODULE 2 : La stratégie opérationnelle

- 1/ La stratégie commerciale
- 2/ La stratégie de communication
- 3/ La stratégie de distribution
- 4/ Le business plan
- 5/ Travaux pratiques :
 - TP 1 : Construction de la stratégie commerciale et marketing (Annexe 1)

MODULE 3: La stratégie financière

- 1/ Définition et étapes de la stratégie financière
- 2/ Identification des besoins de financement
- 3/ Identification des sources de financement
- 4/ Comprendre les états financiers d'une société
- 5/ Les ratios essentiels à suivre
- 6/ La rentabilité financière du projet
- 7/ Le plan de financement
- 8/ Les états financiers prévisionnels
- 9/ Travaux pratiques :
 - TP 1 : Calcul du résultat prévisionnel (Annexe 1)
 - TP 2 : Construction d'un Plan de financement (Annexe 2)
 - TP 3 : Analyse du Bilan et du Compte de résultat

MODULE 4 : Forme juridique et régime fiscal

- 1/ Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- 2/ Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux

3/Le choix de la forme juridique, du régime fiscal et du statut social
4/Noms et marques : importance de la protection des données
5/Travaux pratiques :
TP 1 : Analyse juridique et fiscale du cas du candidat

MODULE 5 : Pilotage et gestion du projet

1/ Les principaux documents comptables et juridiques et leurs obligations
2/ Les partenaires de l'entrepreneur
3/ Les outils de pilotage et de suivi du projet
4/ Analyse des résultats et actions à entreprendre
5/ Transformation digitale : les outils essentiels à connaître
6/ Travaux pratiques :
TP 1 : Construction d'un tableau de bord de gestion

MODULE 6 : Concrétisation du projet

1/ Synthèse des étapes du parcours de l'entrepreneur
2/ Identification des aides à la création d'entreprise
3/ Préparation du dossier juridique
4/ Réalisation des formalités de création
5/ Lancement du projet

RÉSUMÉ PROGRAMME Cette formation s'articule autour de deux parties avec deux intervenants spécialisés dans la nutrition puis dans la création d'entreprise.

AVANTAGES Cette formation est réalisée en individuelle et sur mesure.
Chaque session est imaginée selon le projet professionnel du bénéficiaire défini en amont de la formation.

COMPÉTENCES / OBJECTIFS

- Définir une entreprise
- Analyser l'environnement d'une entreprise
- Utiliser les outils Swot, Pestel, Porter pour structurer son projet
- Construire une stratégie commerciale
- Calculer un résultat prévisionnel
- Construire un plan de financement
- Analyser un bilan et un compte de résultat
- Construire un tableau de bord de gestion
- Acquérir des connaissances scientifiques sur les nutriments et leurs fonctions dans l'organisme.
- Analyser et évaluer les besoins nutritionnels des populations bien portantes aux différents stades de la vie.
- Acquérir des connaissances spécifiques et analyser la composition des aliments et leurs effets sur la santé.
- Sélectionner les aliments pour promouvoir la santé des individus ou des groupes.

ENCADREMENT Formateurs : Des professionnels possédant au moins trois années d'expérience dans le domaine concerné, qui s'engagent également à participer à une formation annuelle.

Coordinateur pédagogique : Titulaire d'un diplôme de niveau Bac+5 et justifiant d'au moins deux ans d'expérience dans le secteur de la formation.

Responsable technique : Diplômé en ingénierie.

**MODALITÉ
ACCOMPAGNEMENT
PÉDAGOGIQUE**

- Un conseiller référent est à votre disposition pour un accompagnement personnalisé, caractérisé par une disponibilité élevée et des interactions régulières.
- Posez vos questions concernant les formations directement sur la plateforme, où vous serez rapidement mis en contact avec un interlocuteur dédié.
- Le coordinateur pédagogique est accessible par téléphone ou email avec une promesse de réponse sous 48 heures les jours ouvrables, et peut également être contacté via la plateforme.
- Des sessions de visioconférence sont programmées tout au long de la formation pour faciliter l'apprentissage et l'interaction.

**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@suivremaformation.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 : remise de la synthèse de fin de bilan de compétence

MOYENS TECHNIQUES

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

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.

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.

DÉLAI D'ACCÈS

12 jours après inscription

Contacts : Innova Finance
152 rue orion
34570 Vailhauques
04 27 04 03 11

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

Une initiative de la fédération

les acteurs de la compétence

Avec le soutien de :



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE



- 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