

CONSTRUIRE ET CONDUIRE UN PROJET ENTREPRENEURIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Etablir un prévisionnel économique et financier
- Choisir un statut juridique
- Choisir des outils de communication
- Présenter un projet entrepreneurial à l'oral

PROGRAMME

Adéquation personne-projet :

- Projet professionnel et projet de vie : objectifs personnels et professionnels, contraintes de vie et contraintes inhérentes à l'activité et au contexte personne, potentiel propre, conditions de réussite, valeurs à retrouver dans son projet
- Les missions, fonctions et compétences d'un chef d'entreprise.
- Evaluation de ses forces et de ses points à améliorer, élaboration d'un plan d'amélioration des compétences
- Description de son projet : points forts et faiblesses
- Élaboration du plan d'actions d'un projet

Etude de marché :

- Notion de marché
- Les outils de l'étude de marché : sources documentaires, études sur le secteur d'activité, outil de diagnostic d'implantation locale
- Evolution du marché ; segmentation actuelle du marché ; tendances (marketing, sociétales, technologiques) ; influences de l'environnement politique ; facteurs économiques, environnementaux et écologiques ; innovations du marché et facteurs technologiques
- Etude de la concurrence : offre, services, zone de chalandise, prix, communication, spécificités, points forts et points faibles, objectifs, clientèle, stratégies commerciales et communication adoptées pour atteindre leur position d'aujourd'hui, notoriété des concurrents et/ou partenaires potentiels, chiffres clés
- Confrères, fournisseurs et prescripteurs
- La réglementation de l'activité, les us et coutumes de la profession
- Analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles

Stratégie marketing et commerciale :

- Définition du positionnement de l'entreprise
- Segmentation du marché
- Stratégie marketing ou marketing Mix : les 4 P (Product – Price– Place – Promotion)
- Stratégie commerciale : Modes de prospection, promotion et distribution ; Calcul du prix de vente à partir des résultats de l'étude de la concurrence
- Évaluation du chiffre d'affaires prévisionnel : Évaluation du potentiel d'activité pour la 1ère année d'activité ; Recherche de données économiques pour réaliser un budget prévisionnel

Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

Prérequis

- Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise.
- Maîtrise des 4 opérations de base.
- Parler, lire et écrire le français.
- Usage courant des outils bureautiques.



Durée de la formation

91/100 heures (entre 6 et 8 semaines)
+ 1 journée pour la certification



Dates de la formation



Délais d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

Modalités d'accès

Recueil du besoin Initial ;
Test de positionnement.



Formateur

Nos formateurs sont des experts en création et développement d'entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

Gestion financière :

- Le plan de financement
- Le chiffre d'affaires prévisionnel
- Le compte de résultat prévisionnel
- Le plan de trésorerie
- Le seuil de rentabilité

Statut juridique :

- Le choix du statut juridique
- La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs
- Le volet social et démarches à réaliser
- Le Guichet Unique (INPI)
- Les autres aspects juridiques et démarches à réaliser

Communication :

- Définition des objectifs, des grands principes et des missions de la communication
- Les bases de l'identité visuelle
- Les outils de communication
- Présentation de l'activité et structuration de son message

Présentation de projet :

- Etapes de construction de projet entrepreneurial
- Méthodologie de rédaction d'un Business plan
- Argumentation devant un jury
- Technique de présentation orale d'un Business plan

Passerelles : Cette certification enregistrée au répertoire spécifique n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.

Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, mais plus largement pour le poste de dirigeant.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

Référent(e) handicap

Louise GRANDPERRET : 07 87 68 85 77
referent.handicap@bge-berrytouraine.com

→ Certificateur



→ Code RS5508

Certificateur : BGE réseau
Date d'échéance de l'enregistrement : 15-09-2026

Pour en savoir plus, contactez-nous !
formation@bge-berrytouraine.com

Tel :

07 57 02 10 50

06 43 20 93 17



Méthodes mobilisées

Moyens pédagogiques :

La formation propose des apports théoriques et méthodologiques ; travaux en sous-groupes et échange en grand groupe ; travaux pratiques.

Moyens techniques :

Formation alternant séquence présentielle, synchrone à distance et asynchrone à distance.

Moyens d'encadrement :

Assistance technique et pédagogique :

assistance@bge-berrytouraine.com

02.54.36.58.67



Modalités d'évaluation

Les réalisations pratiques personnelles de l'entrepreneur ainsi que des évaluations à l'issue de chaque module permettent d'apprécier sa compréhension et l'acquisition des compétences visées : construction d'un plan d'action, d'un plan de communication, formalisation du modèle économique, réalisation du prévisionnel, etc...

A l'issue du parcours de formation, le candidat présentera un business plan, réalisé via l'outil BGE Pro, à un jury en vue d'obtenir la certification.

Durée de certification : 1 heure

Un questionnaire de fin de formation permet de mesurer la satisfaction.



Les résultats de la certification :

Au cours de l'année 2024, sur 130 candidats, **74% ont obtenus** la certification et **26% ont été ajournés**.



Tarif

2 790 €



Financiers



France Travail

