

# Construire et conduire un projet entrepreneurial

## Objectifs de la formation

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de

- Mesurer l'adéquation personne-projet
- Réaliser une étude de marché
- Rechercher les textes réglementaires
- Préfigurer une stratégie marketing et commerciale
- Choisir des outils de communication
- Etablir un prévisionnel économique et financier
- Choisir son statut
- Planifier les démarches administratives pour la création
- Présenter un projet à l'oral

## Programme

### Mesurer l'adéquation personne-projet:

- Projet professionnel, projet de vie
- Forces / Faiblesses, compétences du dirigeant

### Réaliser une étude de marché

- Outils étude de marché, concurrence, fournisseurs
- Besoin client, réglementation activité

### Préfigurer une stratégie marketing et commerciale

- Positionnement de l'entreprise
- Segmentation du marché
- Stratégie marketing et commerciale
- Chiffre d'affaires prévisionnel

### Choisir des outils de communication

- Objectifs communication, principes de communication et missions communication
- Identité visuelle
- Stratégie communication et messages / Supports
- Communication sur le web

### Etablir un prévisionnel économique et financier

- Le plan de financement, le compte de résultat prévisionnel, le plan de trésorerie.
- Plan de recherche économique et financier

### Choisir le statut

- Les statuts juridiques; régimes d'imposition, protection sociale dirigeant
- Organisation future et démarches création

### Présentation de projet

- Argumentaire projet, pitch entrepreneur, business plan, soutenance orale

### Nature des travaux demandés

Le stagiaire sera amené à produire des documents en lien avec son projet de création d'entreprise : un business model Canvas, un recueil de données sur le marché, un prévisionnel économique et financier, un plan d'actions, une liste des démarches de création... pour une durée estimée à 87 heures.

Des quizz tout au long du parcours.

Découpage et temps détaillés au verso.

### Modalités d'évaluation

Les productions de l'entrepreneur 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

- Des évaluations des acquis en cours de formation (exercices, quizz).
- A l'issue du parcours de formation, le candidat présentera un livrable (business plan) à un jury en vue d'obtenir la certification
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant à chaud (questionnaire en ligne)
- Une évaluation de la satisfaction de l'apprenant à froid (questionnaires en ligne)

### Modalités d'assistance pédagogique

La formation alterne des séquences asynchrones à distance et un tutorat sous forme de rdv individuels. Un formateur réalise un suivi des questions sur la plateforme LMS par mail ou téléphone .

### Modalité de l'assistance technique :

Par mail : [formation@bge-adil.eu](mailto:formation@bge-adil.eu)

Par téléphone 01.45.80.51.55

Réponse en 48h maximum (hors weekend)

★ **Satisfaction** / 10

€ **Tarif** Formation prise en charge CPF - 1950 €

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



[formation@bge-adil.eu](mailto:formation@bge-adil.eu)



### Format

Parcours 100% en ligne individuel



### Public

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise quel que soit le secteur d'activité

Tout entrepreneur qui a besoin de consolider son entreprise



### Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Réaliser les quatre opérations de base en arithmétique
- Utiliser couramment les outils bureautiques



### Matériel nécessaire

- Avoir l'équipement nécessaire pour suivre une formation à distance : ordinateur, connexion internet et webcam.
- Pack Office ou suite bureautique libre compatible Office
- Un casque est recommandé.
- Accès à l'outil teams pour les rdv de tutorat.



### Durée estimée de la formation

100 heures - 3 mois maximum



### Dates la formation

Entrées et sorties permanentes

Pour toute information , rapprochez-vous de votre BGE ADIL par téléphone au 01.45.80.51.55 ou écrivez à [formation@bge-adil.eu](mailto:formation@bge-adil.eu)



### Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez- nous au 01.45.80.51.55 ou par mail à [creppy@bge-adil.eu](mailto:creppy@bge-adil.eu) pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.

### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve de la prise en charge du financement.



### Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

## Programme

Séquence	Objectif	Activités	Durées estimées en heures	planning
<b>Module 0</b>	<b>Accueil</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
1	Présentation des modules et des travaux attendus Présentation des outils et des personnes ressources	Vidéos & lecture	1heure	Avant le tutorat
2	<b>Lancement de la formation, Accueil</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 1</b>	<b>Mesurer l'adéquation personne-projet</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
3	Élaborer une description réaliste de son projet entrepreneurial en tenant compte du marché, des ressources et des enjeux. Définir des objectifs personnels et professionnels en lien avec un projet et s'assurer de leur faisabilité. Identifier et analyser les contraintes liées à l'activité et à un contexte personnel afin d'anticiper les impacts sur le projet. Repérer et valoriser les points forts d'un projet pour en renforcer la viabilité et la différenciation. Détecter les faiblesses d'un projet et envisager des actions pour en limiter les effets. Auto-évaluer les forces et les faiblesses en tant que porteur de projet et comprendre leur influence sur la réussite de l'entreprise. Construire un plan d'actions cohérent en tenant compte des atouts et des points d'amélioration identifiés.	Vidéos & exercices et quizz	7 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
4	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 2</b>	<b>Réaliser une étude de marché</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
5	Comprendre le marché et ses acteurs Identifier les règles et réglementations applicables à une activité Identifier le cadre réglementaire applicable à l'activité envisagée et en évaluer l'impact sur le projet. Vérifier la conformité légale et la capacité à exercer l'activité selon les exigences réglementaires en vigueur Effectuer une recherche documentaire pertinente sur le secteur d'activité	Vidéos & exercices et quizz	12 heures	Organisation libre
6	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
7	Analyser le marché et identifier les acteurs clés (concurrents, partenaires, clients, fournisseurs) influençant l'activité. Présenter de manière synthétique le projet entrepreneurial en mettant en avant son positionnement et ses enjeux.	Vidéos & exercices et quizz	6 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
8	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 3</b>	<b>Préfigurer la stratégie marketing et commerciale</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
9	Appliquer une méthodologie rigoureuse pour élaborer une stratégie marketing et commerciale. Calculer un chiffre d'affaires prévisionnel avec une méthode adaptée. Sélectionner des moyens commerciaux cohérents avec le projet et son secteur. Définir une cible prioritaire en lien avec l'offre de produits ou services. Déterminer un prix de vente en utilisant une méthode de calcul appropriée. Choisir une zone d'implantation en fonction des besoins et des spécificités du projet. Identifier les conditions essentielles à la réussite de la stratégie marketing et commerciale.	Vidéos & exercices et quizz	12 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
10	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
	<b>EVALUATION MI-PARCOURS</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
11	<b>Etat des lieux de l'avancement du parcours, évaluation des acquis et ajustement du plan d'actions</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 4</b>	<b>Choisir des outils de communication</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
12	Identifier les outils de communication adaptés pour promouvoir le projet. Sélectionner des outils de communication cohérents avec les objectifs et la cible visée. Repérer les médias et réseaux sociaux pertinents pour diffuser ses messages. Choisir un média et un réseau social en adéquation avec la stratégie de communication.	Vidéos & exercices et quizz	4 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
13	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
14	Rédiger des messages de communication adaptés aux supports de diffusion. Mettre en avant les points forts du projet à travers des messages clairs et percutants. Établir une identité visuelle complète et cohérente avec l'image du projet.	Vidéos & exercices et quizz	3 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
15	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 5</b>	<b>Etablir un prévisionnel économique et financier</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
16	Identifier les besoins financiers et les principales sources de financement du projet. Élaborer un plan de financement équilibré en listant les emplois et les ressources. Déterminer les principaux coûts et sources de revenus de l'activité. Réaliser un compte de résultat prévisionnel en respectant les exigences de l'exercice. Calculer avec précision le prix unitaire moyen d'un produit. Recenser et différencier les coûts fixes et variables supportés par l'entreprise. Expliquer et appliquer une méthode de calcul du seuil de rentabilité.	Vidéos & exercices et quizz	15 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
17	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
18	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 6</b>	<b>Choisir le statut de l'entreprise</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
19	Identifier les critères de choix d'un statut juridique et fiscal adapté au projet. Analyser les implications juridiques et fiscales du statut choisi sur la responsabilité, la situation personnelle et les objectifs de l'entrepreneur. Connaître et respecter la chronologie des étapes de création d'une structure juridique. Lister les démarches et formalités administratives nécessaires à la création de l'entreprise.	Vidéos & exercices et quizz	21 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
20	<b>Analyse des productions réalisées, identification des acquis, réponse aux questions, suivi et ajustement du plan d'action.</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
<b>Module 7</b>	<b>Présenter un projet entrepreneurial à l'oral</b>	<b>FORMAT</b>	<b>DURÉE ESTIMÉE</b>	<b>PLANNING</b>
21	Présenter les éléments clés du projet : proposition de valeur, clientèle cible et taille du marché. Réaliser un pitch efficace en utilisant des arguments synthétiques et convaincants, avec une aisance orale. Mettre en avant la cohérence entre le porteur de projet et son entreprise en valorisant les atouts et motivations. Justifier le choix du statut juridique et du dirigeant en cohérence avec le projet. Décrire une méthodologie de gestion du projet structurée et adaptée au secteur et aux objectifs. Analyser concrètement les conditions de réussite et les atouts du projet entrepreneurial.	Vidéos & exercices	7 heures	Organisation libre Suivi et réalisation en autonomie
22	<b>Finalisation des productions</b>	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>
23	<b>Préparation de l'oral devant un jury</b> : Présentation orale du projet entrepreneurial de 10 minutes	<b>Tutorat individuel</b>	<b>1 heure</b>	<b>Créneau à définir</b>