



www.az33-formation.com
az33form@gmail.com
06.60.41.54.38

Aide à la création d'entreprise ou d'activité



La certification a été délivrée au titre de la ou des actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions permettant de valider les acquis de l'expérience

UN PREMIER RV GRATUIT

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE

Pré-requis Aucun

Publics Personne désireuse de créer sa propre activité commerciale

Objectifs

- Comprendre la méthodologie de la création d'une entreprise et choisir votre statut : différents statuts
- Maîtriser les fondamentaux de la gestion d'entreprise et la comptabilité de base : obligations réglementaires, aides financières actuelles, trésorerie, TVA...
- Identifier et analyser votre marché pour élaborer un business plan
- Créer ses outils de communication (canva/catalogue/référencement...)
- Prospector ses premiers clients (relationnel/publicité..)

Durée

La durée dépendra de vos attentes et besoins déterminés ensemble et pourra varier de 1 journée (de 7 heures) en fonction du thème choisi à 5 jours complets.

Modalités et délais d'accès :

L'accompagnement peut être adapté en présentiel sur un lieu choisi ensemble ou en distanciel via l'outil ZOOM. Possibilité de commencer un mois après la signature de la convention.

En 2021, 100 % des accompagnés ont été satisfaits et 100 % ont achevé leur accompagnement.

SARL au capital variable de 6200 euros - RCS Bx 80100090200016
siège social 1b chemin du pas du gros 33610 CESTAS

[Contenu de la formation](#)

Méthodologie création et les statuts juridiques et fiscaux

- Les étapes de la création d'entreprise
- L'entreprise Individuelle classique
- L'entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée
- La Micro-Entreprise
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- Société à Responsabilité limitée (SARL)
- Société par Actions Simplifiées (SAS)
- Société par Actions Simplifiées Unipersonnelle (SASU)

Gestion d'entreprise et fondamentaux comptables

- Aides financières actuelles
- Introduction à la comptabilité générale
- Introduction au Prévisionnel Financier
- Le Compte de Résultat et bilan
- Le Plan de Trésorerie
- La gestion au quotidien
- Réglementation de la facturation

Identification et analyse du marché

- Présentation de l'environnement de l'entreprise
- Introduction au Business Plan
- Le métier de chef d'entreprise
- Introduction à l'offre
- La zone de chalandise
- Le positionnement
- Le détail de l'offre : prix, services associés, conditions de paiement
- L'étude de marché

Créer ses outils de communication

- Introduction à la Communication
- Introduction au Marketing
- Internet et référencement, réseaux sociaux
- Catalogue à l'aide de Canva

Prospecter ses premiers clients

- Différentes méthodes
- Réglementation démarchage
- Relationnel

[Méthodes mobilisées](#)

Démarche participative fondée sur :

- Des apports théoriques et exercices pratiques
- Pratiques professionnelles sur le terrain

Des supports pédagogiques seront remis.

[Modalités d'évaluation](#)

Entretien de positionnement lors du premier RV gratuit et cas concrets mis en oeuvre. QCM d'évaluation par objectif et questionnaire final d'évaluation de satisfaction.

[Contact](#)

Nathalie CHIBRAC, intervenante, spécialisée en tertiaire de par son expérience professionnelle et ses diplômes, formée régulièrement tous les ans. **Tél : 06.60.41.54.38**

En cas de handicap, merci de nous contacter afin d'adapter la formation et choisir le lieu le plus adéquat.

En 2021, nous avons accompagné 1 personne qui est 100 % satisfaite de notre prestation.

[Coût et financement](#) finançable par CPF (compte personnel formation).

350 € TTC/journée (de 7 heures)

OU

Forfait de 1.500 euros pour la semaine complète de formation (5 jours).