

Programme pédagogique

Module 1 : Introduction à la Création d'Entreprise (1h30)

Plongez dans l'univers entrepreneurial et découvrez les fondations essentielles pour structurer votre projet. Ce module vous permettra de comprendre les étapes clés nécessaires pour transformer une idée en un projet concret.

Objectif pédagogique : Connaître le processus de création d'entreprise.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Quiz - Identification correcte d'au moins 80% des étapes clés du processus et de leur ordre chronologique.

Module 2 : Étude de Marché Approfondie (4h30)

Apprenez à analyser votre marché cible, à identifier vos clients potentiels et vos concurrents, et à valider le potentiel de votre projet. Ce module vous aidera à minimiser les risques et à maximiser vos chances.

Objectif pédagogique : Être capable de réaliser une étude de marché.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Application pratique - Identification d'au moins 3 acteurs clés de l'environnement du projet, et synthèse argumentée sur le potentiel du marché.

Module 3 : Positionnement Stratégique (4h30)

Démarquez-vous sur le marché grâce à un positionnement stratégique clair et une proposition de valeur unique. Ce module vous permettra de définir la place que votre entreprise occupera dans l'esprit des clients.

Objectif pédagogique : Définir un positionnement unique et attractif sur le marché.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Exercice de positionnement - Identification de 5 éléments différenciant son projet et formulation d'une proposition de valeur claire.

Module 4 : Stratégie Commerciale (4h30)

Développez une stratégie commerciale percutante pour développer votre activité, atteindre vos objectifs de vente, et fidéliser vos clients. Ce module vous permettra d'élaborer un plan d'action concret et efficace.

Objectif pédagogique : Développer une stratégie commerciale percutante.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Plan d'action - Définition de 5 types d'objectifs pour son projet, identification des actions à mener pour atteindre ces objectifs.

Module 5 : Modèle Économique - Partie Financière (6h)

Construisez les bases financières essentielles pour assurer la viabilité économique de votre entreprise. Ce module vous accompagnera dans l'élaboration d'un business plan solide avec des prévisions financières fiables.

Objectif pédagogique : Bâtir un business plan solide et viable financièrement.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Prévisions financières - Établissement d'un compte de résultat prévisionnel sur 3 ans, calcul du seuil de rentabilité, et identification des besoins de financement.

Module 6 : Aspects Juridiques et Pitch Final (3h)

Choisissez la structure juridique adaptée à votre projet et apprenez à présenter votre entreprise avec impact lors d'un pitch. Ce module vous permettra de convaincre vos partenaires ou investisseurs avec clarté et assurance.

Objectif pédagogique : Choisir la structure juridique adaptée à son entreprise. Préparer un pitch convaincant.

Méthode d'évaluation et critères de réussite : Analyse argumentée - Identification de la structure juridique la plus adaptée à son projet, en justifiant son choix en fonction des avantages et des inconvénients. Simulation de pitch - Présentation orale du projet devant le formateur, respect du temps imparti (3 minutes maximum), et réponse aux questions de manière claire et concise.

Public cible

Porteurs de projet souhaitant se lancer dans l'entrepreneuriat.

Compétences visées

Être capable de lancer une activité entrepreneuriale réfléchie et viable se traduisant par l'acquisition des compétences de base d'un entrepreneur et de la conception de documents tels que décrits dans les objectifs pédagogiques et évaluation.

Prérequis

- Avoir une idée de projet entrepreneurial, même à l'état d'ébauche.
- Avoir un ordinateur avec un accès internet, une webcam, un micro et des hauts parleurs.
- Être motivé et prêt à travailler activement sur son projet en dehors des heures de formation.
- Être francophone, savoir lire, écrire et compter.

Modalités et moyens pédagogiques

- Formation individuelle en visio ou en présentiel (selon les options).
- Les sessions sont consacrées à l'apprentissage, à l'acquisition de compétences, à la mise en pratique, à la correction des travaux réalisés en dehors des heures de formation, et comprennent des présentations théoriques, des discussions interactives, des études de cas et des moments de partage d'expérience entre le formateur et le participant.
- Les méthodes pédagogiques sont adaptées aux différents profils d'apprenants. Pour les débutants, une approche pas à pas avec des exemples concrets est privilégiée. Pour les profils plus expérimentés, l'échange, la mise en pratique immédiate et la participation active à travers le partage d'expérience sont favorisés.
- L'apprenant réalise ses recherches approfondies, sa rédaction et sa mise en page de l'étude de marché, du business model et du business plan en dehors des heures de formation.
- La formation est dispensée de manière individuelle ou en très petit groupe, permettant une adaptation et une personnalisation complète en fonction des besoins spécifiques de chaque participant. L'approche est sur mesure et s'ajuste au rythme et aux objectifs de chacun.
- L'encadrement comprend un accompagnement personnalisé pendant les sessions de formation, ainsi qu'une disponibilité du formateur par téléphone et email en dehors des heures de formation pour répondre aux questions et apporter un soutien complémentaire.
- Supports : Fiches méthodologiques, modèles de documents, outils en ligne.
- Capacité d'accueil : Jusqu'à 3 personnes pour un même projet.

Tarif et durée

- Prix standard :
2 160 €TTC par formation en visio (TVA au taux de 20% incluse).
Tarif donné à titre indicatif. Un devis détaillé personnalisé sera établi en fonction de vos besoins, précisant l'ensemble des coûts applicables à votre situation.
- Ce prix comprend :
Les 24 heures de formation individuelle en visio (16 sessions individuelles de 1 heure 30).
L'accompagnement personnalisé du formateur.
Les supports de cours numériques.
- Ce prix ne comprend pas :
Les frais de déplacement, de location de salle et de matériels (uniquement applicables si la formation a lieu en présentiel, sur demande et sur devis).
- Financement CPF possible via un organisme de formation partenaire.

Lieu

En visio ou sur devis au domicile du candidat ou en espace de coworking.

Formateur

Adrien De Sousa, spécialiste en développement commercial depuis 14 ans.
CV disponible sur demande ou sur stratageme.business/cv

Statistiques de performance

Taux de satisfaction des créateurs et Part de projets ayant aboutit à une création :
Système de collecte de données statistiques en place. Premiers résultats attendus après 6 mois.

Personnes en situation de handicap

Stratagème Business est engagé dans une démarche d'inclusion et s'efforce de rendre ses formations accessibles à tous. Nous nous adaptons aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap. Nous vous invitons à contacter notre référent handicap, Adrien De Sousa aux coordonnées en bas de page, dès la prise de contact ou lors de l'entretien préalable de positionnement. Nous pourrions ainsi échanger sur vos besoins spécifiques, évaluer ensemble les possibilités d'adaptation (outils, supports, accompagnement) et, si nécessaire, nous nous rapprocherons de nos partenaires et des organismes spécialisés pour étudier les solutions et les financements envisageables. Notre objectif est de vous proposer une formation adaptée dans la mesure de nos capacités. Si nous ne sommes pas en mesure de répondre à vos besoins, nous vous orienterons vers les structures compétentes.

Comment s'inscrire ?

1. Contactez nous par téléphone, email ou via notre site pour nous faire part de votre intérêt pour la formation.
2. Nous vous recontacterons pour fixer un entretien préalable de positionnement par téléphone, afin de préciser vos besoins et de vérifier que la formation correspond à vos attentes.
3. Si la formation vous convient, nous vous enverrons un dossier d'inscription à compléter et à retourner signé.
4. Après réception de votre dossier complet, nous vous confirmerons votre inscription et vous fournirons toutes les informations pratiques (dates, horaires, lieu, matériel nécessaire).

Délais d'inscription

Nos formations sont organisées à la demande, en fonction de vos besoins et disponibilités. Pour planifier votre session, merci de nous contacter au moins 14 jours ouvrables à l'avance, conformément au délai de rétractation légal. La fréquence des sessions est généralement hebdomadaire, adaptable à vos besoins.

Conditions d'annulation

Vous pouvez annuler votre inscription sans frais jusqu'à 14 jours avant le début de la formation. En cas d'annulation tardive, des frais de 30% du montant de la formation pourront être retenus. Les frais d'inscription seront intégralement remboursés en cas d'annulation de la formation de notre part.

Contact

Référent pédagogique, administratif et handicap : Adrien De Sousa
Téléphone : 06 41 91 10 89
Email : adrien@stratageme.business
Site web : www.stratageme.business