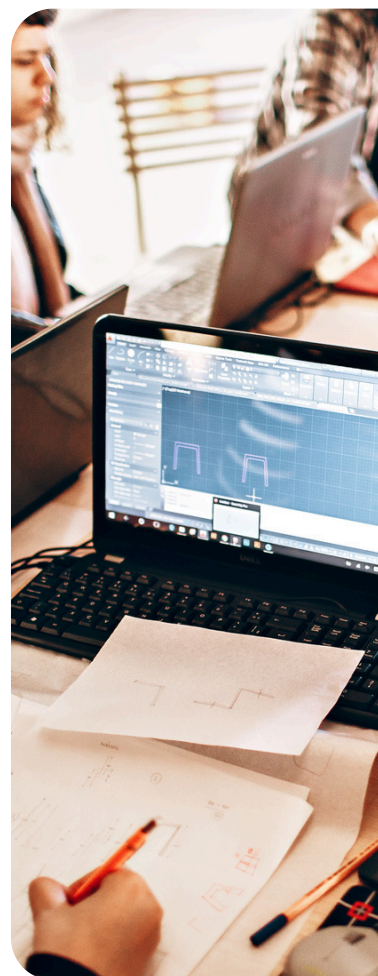




TRAINING ENTERPRISE

FORMATION

Catalogue de formation



TRAINING ENTERPRISE

6 RUE DES BATELIERS, 92110 CLICHY.

SIRET : 93510111300014

E-mail : trainingenterprise.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.98.44.26.96

SOMMAIRE

- 01 Les Fondamentaux de la création d'Entreprise pour les Très Petites Entreprises (TPE)
- 02 Construire une offre claire et irrésistible
- 03 Créer sa communauté et développer une communication efficace pour sa marque

Ce que vous allez apprendre :

- Structurer le Projet de Création d'Entreprise
- Réaliser une Étude de Marché et Élaborer un Business Plan
- Choisir le Statut Juridique et Évaluer la Rentabilité Financière
- Mettre en Place une Stratégie de Communication et Marketing
- Effectuer les Démarches Administratives et Comptables

À qui s'adresse cette formation ?

- Porteurs de projets.
- Auto-entrepreneurs.
- Professionnels en reconversion dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Pré-requis pour suivre la formation :

- Être motivé(e) à entreprendre et à créer sa propre activité.
- Avoir défini son projet
- Aucune compétence technique préalable n'est exigée.

Durée et format :

28 heures sur 4 jours

Tarif :

Sur demande

Ce que vous verrez durant la formation :**Module 1 : Introduction à la Création d'Entreprise**

- Présentation du parcours entrepreneurial.
- Auto-évaluation et définition des objectifs personnels et professionnels.
- Analyse de l'idée de projet et validation de la faisabilité.

Module 2 : Étude de Marché

- Méthodologies de collecte de données (quantitatives et qualitatives).
- Analyse de la concurrence.
- Identification des segments de marché et des besoins clients.

Module 3 : Business Model et Business Plan

- Définition et structure du Business Model Canvas.
- Composition et rédaction du Business Plan- *(complétion au fil de l'eau)*
- Études de cas et exercices pratiques.

Module 4 : Identification des aides à la création d'entreprise et gestion d'entreprise

- Définir son identité et ses besoins
- Base de données pilotée par la CMA
- Les ministères
- BPI, ADIE, France Initiative etc.
- Les organismes privées

Module 5 : Rentabilité du projet et réalisation de son prévisionnel financier

- Liste des besoins en investissement et charges du projet.
- Détermination du seuil de rentabilité
- Élaboration du plan de financement.
- Plan de trésorerie et évaluation de la rentabilité financière.
- Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel.

Module 6 : Communication et Marketing

- Définition du produit ou service.
- Détermination du prix ou de la gamme de prix.
- Identification des canaux de distribution.
- Choix des moyens de communication adaptés.
- Stratégie sur les réseaux sociaux et création de pages professionnelles.

Module 7 : Démarches Administratives et Comptables

- Réalisation des démarches d'immatriculation (Infogreffe, publication au journal officiel, rédaction des statuts).
- Organisation administrative et comptable de l'entreprise.
- Compréhension des différents régimes sociaux et fiscaux.

Module 8 : Stratégie de Communication et Marketing Digital

- Définition des messages et de la ligne éditoriale.
- Choix des moyens de communication adaptés.
- Sélection des réseaux sociaux les plus pertinents.

Ce que vous allez apprendre :

- Identifier les besoins et attentes de leur cible pour construire une offre pertinente
- Structurer leur offre de produits ou services de façon claire, cohérente et attractive
- Déterminer un prix juste et stratégique
- Mettre en valeur leur offre à travers une présentation impactante sur le web et les réseaux sociaux

À qui s'adresse cette formation ?

- Porteurs de projet en création d'entreprise
- Indépendants, freelances, auto-entrepreneurs
- Dirigeants de petites entreprises souhaitant retravailler leur offre

Pré-requis pour suivre la formation :

- Avoir une idée de projet ou une activité en cours de lancement
- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet
- Aucune compétence technique préalable n'est exigée.

Durée et format :

14 heures sur 2 jours

Module 1 : Comprendre sa cible pour construire une offre pertinente

- Identifier et définir son client idéal
- Analyser les attentes, les freins, les motivations de sa cible
- Explorer les besoins non satisfaits et les opportunités de valeur ajoutée

Module 2 : Définir les contours de son offre

- Clarifier les bénéfices client et la promesse de valeur
- Différencier caractéristiques, avantages et bénéfices
- Créer une proposition de valeur unique et attractive

Module 3 : Structurer son offre (formats, options, packs)

- Choisir un format adapté (abonnement, pack, séance, produit unique...)
- Construire une offre lisible, simple et cohérente
- Intégrer des niveaux d'offre

Module 4 : Déterminer un prix juste et stratégique

- Méthodes pour fixer son prix : coûts, valeur perçue, positionnement
- Travailler la psychologie des prix
- Communiquer son prix avec confiance et transparence

Module 5 : Valoriser son offre efficacement

- Présenter son offre de manière percutante (texte, visuel, storytelling)
- Créer des supports clairs (fiche produit, page web, plaquette)
- Mettre en avant son offre sur les réseaux sociaux

Ce que vous allez apprendre :

- Apprendre les bases d'une communication authentique et efficace pour sa marque
- Savoir créer et animer une communauté engagée autour de son projet ou de ses produits
- Découvrir les outils et stratégies adaptés pour développer sa visibilité
- Élaborer un plan de communication clair et réalisable

À qui s'adresse cette formation ?

- Porteurs de projets ou entrepreneurs souhaitant développer leur marque
- Auto-entrepreneurs ou créateurs d'entreprise dans tous secteurs d'activité
- Professionnels en reconversion cherchant à maîtriser les bases de la communication et du marketing digital

Pré-requis pour suivre la formation :

- Être motivé à travailler sur sa communication et son image de marque
- Avoir une idée ou un projet à promouvoir
- Aucune compétence technique préalable n'est nécessaire

Durée et format :

14 heures sur 2 jours

Tarif

Sur demande

Ce que vous verrez durant la formation :

Module 1 : Les bases de la communication efficace

- Pourquoi et comment bien communiquer en tant qu'entrepreneur
- Comprendre son audience : besoins, attentes, canaux privilégiés
- Construire un message simple, clair et engageant
- Introduction au storytelling de marque

Module 2 : Développer une identité forte et authentique

- Définir sa vision, ses valeurs, son positionnement
- Créer une ligne éditoriale et un ton cohérent
- Travailler son image de marque (visuelle et verbale)
- Éviter les erreurs classiques dans la construction de marque

Module 3 : Créer et animer une communauté engagée

- Identifier les bons canaux pour développer sa communauté
- Techniques pour créer du lien et favoriser l'interaction
- Savoir donner de la valeur pour fidéliser sa communauté
- Gérer son temps et son énergie pour rester constant

Module 4 : Stratégies de visibilité et collaborations

- Développer sa présence sur les réseaux sociaux de manière stratégique
- Créer du contenu régulier sans se disperser
- Nouer des partenariats et collaborations avec d'autres marques ou influenceurs
- Utiliser des outils gratuits ou simples pour gagner du temps

Module 5 : Élaborer un plan de communication simple et efficace

- Construire un mini-plan d'action sur 1 mois ou 3 mois
- Objectifs, cibles, canaux, messages clés, fréquence
- Choisir les bons indicateurs pour mesurer l'impact
- S'organiser pour communiquer sans s'épuiser

Module 6 : Synthèse et plan d'action individuel

- Retours personnalisés sur les projets de chaque participant
- Élaboration d'un plan de communication adapté à chacun
- Conseils sur les prochaines étapes à mettre en œuvre
- Ressources pour aller plus loin (outils, modèles, inspirations)

Formatrice et référente pédagogique :

Dina BELKHIRI, *dirigeante et formatrice*



Entrepreneuse passionnée et diplômée en entrepreneuriat, je mets mon énergie je souhaite à présent transmettre les clés pour développer son projet.



E-mail : trainingentreprise.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.98.44.26.96