



**FORMATION INTER-ENTREPRISES \***

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

15 jours pour acquérir les compétences nécessaires pour :

- Concevoir et modéliser un projet entrepreneurial
- Définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée ou reprise

**PUBLIC VISÉ**

Demandeur d'Emploi

**AIDES AU FINANCEMENT \*\***

\*\* *sous conditions*

**PRÉ-REQUIS**

**MODALITÉ PÉDAGOGIQUE**

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

**MÉTHODE ET OUTIL PÉDAGOGIQUE**

**MODALITÉS D'ACCÈS**

Participer à la Réunion d'Information Collective (gratuit)  
Echanger avec un conseiller au cours d'un rendez-vous sur votre projet entrepreneurial, les

**ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous



# 89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

## CERTIFICATION(S) DE LA FORMATION



### PROGRAMME DE LA FORMATION

Durant la formation, vous allez mettre en pratique des méthodes et utiliser des outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

#### 1) Les fondamentaux de la création-reprise d'entreprise

- Adéquation Homme/Projet
- Aides à la création et financement du projet
- Etude juridique
- Etude de marché
- Stratégie de développement
- Moyens humains et matériels
- Etude fiscale, sociale et patrimoniale
- Prévisions financières et outils de gestion
- Les formalités pour entreprendre

#### 2) Conduire son étude de marché

- Les étapes clés
- Le Business Model Canvas
- L'étude de faisabilité
- L'étude générale de marché
- L'analyse de l'offre existante et à venir
- La recherche documentaire
- Faire parler les résultats

#### 3) Réaliser son prévisionnel financier

- Réaliser le schéma financier d'une entreprise en phase de création/reprise
- Réaliser le bilan d'ouverture
- Déterminer le tableau des immobilisations et le montant des dotations aux amortissements
- Calculer une annuité de crédit
- Réaliser le tableau du détail des charges du compte de résultat
- Réaliser le compte de résultat
- Calculer le seuil de rentabilité
- Déterminer le besoin en fonds de roulement
- Valider son plan de trésorerie

#### 4) Réaliser son Business Plan

- Les éléments indispensables du Business Plan
- Formaliser et organiser le Business Plan de son projet entrepreneurial
- Comprendre son intérêt, sa hiérarchisation et les éléments qui le composent
- Argumenter, présenter ce document pour l'appréciation globale du projet et de son potentiel

#### 5) Mettre en œuvre une stratégie commerciale marketing et un développement par le web

- Optimisation de la stratégie commerciale et marketing
- Stratégie et plan d'actions commerciales
- Communication de votre entreprise et les bases de la communication digitale
- Adapter ses messages à chaque cible, à chaque action et savoir utiliser les réseaux sociaux adaptés à son activité
- Créer un plan de communication digitale
- La rentabilité des actions de communication
- Le Personal Branding
- Les différents outils de communication digitale et de développement numérique, les réseaux sociaux et sites internet
- Calendrier Marketing Digital

#### 6) Mettre en œuvre une stratégie commerciale marketing et un développement par le web

- Anticiper les obligations du dirigeant sur ces thèmes
- Prendre conscience des responsabilités pénales et civiles qui pèsent sur le dirigeant
- Connaître les normes et réglementations en vigueur
- Valoriser les engagements RSE de son entreprise pour gagner de nouveaux marchés
- Présentation des marques, labels et outils de valorisation
- Être une entreprise éco-responsable

#### A cela, s'ajoutent des sessions de travail en autonomie (1,5 jour soit 10 heures) :

- Travaux libres pour réaliser ou finaliser les différentes étapes de votre projet entrepreneurial

#### Jury final (0,5 jour soit 4 heures)

- Mener une présentation orale convaincante
- Se poser les bonnes questions avant le lancement
- Visualiser votre projet sous un angle différent pour identifier ses points forts, mais surtout ses points faibles et ouvrir des pistes de réflexion pour les améliorer

### CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

ABBEVILLE  
AMIENS  
ARRAS  
BEAURAINVILLE  
BEAUVAIS  
BETHUNE  
BOULOGNE-SUR-MER  
CALAIS

CLERMONT  
COMPIEGNE  
DOUAI  
DUNKERQUE  
ETAPLES  
LENS  
NOGENT-SUR-OISE

**Laho**  
TERRE DE FORMATIONS

CCI HAUTS-DE-FRANCE



Retrouvez toutes les informations  
sur [laho-formation.fr](http://laho-formation.fr)



Besoin d'être contacté-e pour plus d'informations ou pour un devis ?  
Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.

## PROCHAINES SESSIONS ET CONTACT DES CENTRES

### ABBEVILLE

Session 1 : du 30/09/2024 au 24/10/2024

### AMIENS

Session 1 : du 02/09/2024 au 26/09/2024

Session 2 : du 30/09/2024 au 24/10/2024

Session 3 : du 28/10/2024 au 21/11/2024

Session 4 : du 25/11/2024 au 20/12/2024

### ARRAS

Session 1 : du 23/09/2024 au 15/10/2024

Session 2 : du 25/11/2024 au 12/12/2024

### BEAURAINVILLE

Session 1 : du 26/08/2024 au 19/09/2024

### BEAUVAIS

Session 1 : du 09/09/2024 au 01/10/2024

Session 2 : du 04/11/2024 au 27/11/2024

### BETHUNE

Session 1 : du 09/09/2024 au 01/10/2024

Session 2 : du 18/11/2024 au 10/12/2024

### BOULOGNE-SUR-MER

Session 1 : du 18/10/2024 au 19/11/2024

### CALAIS

Session 1 : du 26/08/2024 au 19/09/2024

Session 2 : du 28/10/2024 au 25/11/2024

### CLERMONT

Session 1 : du 07/10/2024 au 29/10/2024

### COMPIEGNE

Session 1 : du 25/11/2024 au 17/12/2024

### DOUAI

Session 1 : du 25/09/2024 au 18/10/2024

Session 2 : du 13/11/2024 au 06/12/2024

### DUNKERQUE

Session 1 : du 30/09/2024 au 24/10/2024

Session 2 : du 25/11/2024 au 19/12/2024

### ETAPLES

Session 1 : du 25/11/2024 au 19/12/2024

### LENS

Session 1 : du 16/09/2024 au 08/10/2024

Session 2 : du 04/11/2024 au 27/11/2024

### NOGENT-SUR-OISE

Session 1 : du 09/09/2024 au 01/10/2024

Session 2 : du 18/11/2024 au 10/12/2024

