

Réussir sa création d'entreprise

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ORIENT'ACTION
Emeric LEBRETON
02.43.72.25.88
info@orientaction.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Aucun

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

L'objectif de la formation création d'entreprise proposée par ORIENTACTION est de réaliser le projet de création d'entreprise et de pérenniser l'activité du créateur d'entreprise. Pour atteindre cet objectif, cette formation va vous permettre de : 1. Définir un concept cohérent avec vos aspirations, vos compétences et le marché portant en lui un potentiel de développement à la hauteur de vos attentes et de vos ambitions en termes de développement économique et humain. 2. Tester la viabilité de votre concept en conditions réelles, c'est-à-dire évaluer son potentiel commercial et la rentabilité de son modèle économique, notamment sa capacité à générer une rémunération cohérente avec vos attentes. 3. Choisir un modèle économique et une structure juridique pérennes vous permettant d'optimiser votre rémunération, de réduire vos charges et de bénéficier de tous les avantages fiscaux et sociaux dans le respect de la loi. 4. Rédiger votre business plan afin de disposer d'un support de communication détaillé à présenter à des partenaires financiers et/ou commerciaux. Le business plan est, avec le prévisionnel d'activité, le CV du (de la) chef(fe) d'entreprise. Les objectifs de cette formation dépendent de la formule d'accompagnement que vous choisirez. Les objectifs 1, 2 concernent la formule « essentiel », les objectifs 1, 2, 3 concernent la formule « classique » et les objectifs 1, 2, 3 et 4 concernent la formule « intégrale ».

Contenu et modalités d'organisation

La formation s'articule autour de l'acquisition de cinq grands savoir-faire propres à la création d'entreprise. Chaque étape correspond à l'acquisition de l'un de savoir-faire. La formation se déroule sous la forme d'entretiens individuels personnalisés réalisés par un(e) consultant(e) spécialisé(e) en accompagnement à la création d'entreprise. Chaque consultant(e) a déjà créé et géré au moins une entreprise. Tous les consultant(e)s qui accompagnent des créateurs(trices) d'entreprise sont également formés à la méthode Orientaction. ÉTAPE 1 : CHOISIR LA FORME DE VOTRE ENTREPRISE Il existe de nombreuses formes d'entreprises : petites ou grandes, produits ou services (ou mixte), avec ou sans associé(e), avec des investissements ou sans investissements, création, reprise ou en contrat de franchise, etc. Il n'est pas toujours aisé de se projeter dans ces différentes formes et d'en mesurer les implications concrètes. Cette étape va vous permettre de visualiser avec le plus de précision possible le style d'entrepreneuriat correspondant à chaque type de projet ; cela pour faire vos propres choix et définir la forme de votre entreprise. Compétences entrepreneuriales acquises : mieux appréhender les conséquences de ses choix (taille de l'entreprise, nombre d'associé(e)s, mix-marketing, montant de l'investissement, etc.). ÉTAPE 2 : DÉFINIR LE CONCEPT DE VOTRE ENTREPRISE Que vous partiez d'une idée que vous chérissez depuis longtemps ou d'une page blanche, il est important de bien définir le concept de votre entreprise. Un concept bien défini permettra de vous positionner de façon intelligente sur le marché et donc de proposer des produits/services attractifs. Si vous optez pour une création sous contrat de franchise, nous vous accompagnons dans le choix du concept, à travers l'acquisition des connaissances nécessaires à l'étude approfondie sur le plan entrepreneurial, juridique et comptable des systèmes sélectionnés. Compétences entrepreneuriales acquises : définir un concept d'entreprise en se basant sur une stratégie par l'offre. Appréhender les concepts de base du marketing, notamment l'analyse des besoins clients. ÉTAPE 3 : TESTER LE CONCEPT DE VOTRE

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Création d'entreprise

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|-----------------|--------------------------------|---------------|------------------------|------------------|-----------------|---|
| 00478950 | du 04/06/2024 au 31/12/2025 | Bordeaux (33) | ORIENT'ACTION | | Non éligible |  |