



CEDRA - Conseil En Développement
Réglementaire et Associatif
25 avenue Jean Jaurès
93320 Les pavillons sous Bois
06 46 88 31 72
contact@cedra-conseil.org

Association loi 1901 - n°RNA: W931015720
Code APE:7022A n° SIRET: 824674006 00013
N° de déclaration d'activité enregistrée
11930744093 auprès du préfet région Ile de France

Programme de formation

Intitulé de l'action de formation est : ----**Accompagnement des créateurs d'association et d'entreprise**----

Objectifs opérationnels

Cette formation a pour nature de développer les compétences d'un futur entrepreneur afin d'être plus performants pour:

- 1/ Définir votre offre ;
- 2/ Avoir une vision précise de votre marché ;
- 3/ Choisir un statut juridique ;
- 4/ Définir vos stratégies commerciales et de développement ;
- 5/ Maîtriser les éléments financiers essentiels à la création d'entreprise .

Durée

3 Jours soit 21 heures

Prérequis

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Nous consacrerons cependant la première de cette formation à un diagnostic visant à évaluer votre niveau et vos besoins afin de définir un contrat d'objectifs personnalisé.

Compétences et aptitudes

À l'issue de cette formation, vous aurez les compétences nécessaires pour créer votre structure tels que:

- Savoir mettre en avant et présenter votre futur structure ;
- Savoir identifier et connaître les démarches administratives nécessaires pour démarrer l'activité ;Savoir comment vous positionner sur le marché ;
- Savoir comment réaliser un business plan .

Effectifs de cette formation

Nombre de participants

- max 12 personnes

Public concerné

- Manager de proximité souhaitant professionnaliser ses pratiques managériales

Moyens & supports pédagogiques (matériel en présentiel et à distance)

Supports pédagogiques utilisés :

- livret de formation, supports papiers en annexe imprimés, jouets pour jeux de rôle.

Moyens utilisés :

- Formation dynamique avec questions et échanges tout au long de la formation.
- Alternance entre supports théoriques et études de cas/exercices pratiques/ jeux de rôles/mises en situations.

Moyens d'évaluations des connaissances

- Evaluations par le/la stagiaire, sur l'appui d'outils d'évaluation « à chaud » à l'issue de la formation.
- Nous donnons à l'association ou à l'entreprise un outil d'évaluation par le/la stagiaire dite « à froid ».
- Observation des participants par le formateur.
- QCM / Questionnaire .

Encadrement de l'action de formation :

Nombre total de formateur : 1

Formateur Ariel AMAR,

Titres, diplômes et attestations de compétence du formateur

Ariel AMAR, Ancien Dirigeant dans une Fédération associative. Ancien responsable du développement dans un musée d'état.

Formation de formateur sur la mise en place de projet complexe.

Responsable de gestion de de projet complexe dans le milieu associatif.

Manager d'équipe, Coach Management.

Titulaire d'un DESS en Management et réorganisation d'entreprise.

Programme de formation
---Accompagnement des créateurs d'association et d'entreprise---

1/ DE L'IDEE AU BUSINESS MODEL VALIDÉ

L'idée et l'équipe
L'analyse du contexte, de son environnement
L'élaboration de la stratégie générale
La définition d'un business model / projet de reprise challengé, validé, cohérent par-rapport aux objectifs
La concurrence
L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet

2/ LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

La politique d'offre,
La politique de prix,
La stratégie commerciale,
La stratégie de communication,
La stratégie de distribution,
Le business plan

3/ LA STRATEGIE FINANCIERE

Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
Les grandes masses et les grands principes financiers.
Les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
La viabilité financière du projet.
Le plan de financement

4/ LA STRATEGIE JURIDIQUE, FISCALE, SOCIALE

Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
Les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
Le choix de la plus forme juridique, du régime fiscal et du statut social
Noms et marques

5/ LES INDICATEURS DE PILOTAGE

Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents
Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)
Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
L'utilisation du numérique pour gérer son entreprise

6 - Evaluation et bilan

,