

« CREER, DEVELOPPER, PERENNISER SON ACTIVITE D'INDEPENDANT LES ETAPES FONDAMENTALES DE LA CREATION D'ENTREPRISE (Formation distancielle)

<p>Public & Pré-requis</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sophrologues en fin de formation ou déjà installés • Toute personne dans une démarche d'installation en tant qu'entrepreneur. • Toutes personnes diplômées ou en cours de formation professionnalisante et/ou certifiante. Niveau de formation a minima Baccaauréat. • Formation en visio nécessitant une connexion internet stable
<p>Objectifs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • S'approprier les étapes fondamentales de la création d'entreprise • Elaborer les outils de base à la création ou l'évolution de son activité (business plan, outils de gestion, statuts juridiques, CGV, outils stratégiques et marketing) • Enrichir la réflexion pour élaborer un projet pérenne
<p>Contenu</p> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>Durée : 14 heures <i>7 sessions de 2 heures, En Visio, échelonnées sur 7 semaines</i></p> <p>Tarif: 250 € HT</p> <p>Nombre de participants : 20 personnes maximum</p> <p>Planning disponible via le site nordressources.fr</p> <p>Entretien préalable 1 mois avant la formation pour les personnes extérieures aux formations de Sophrologue.</p> </div>	<p>INTRODUCTION ELABORER SA STRATEGIE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer ses buts et son projet • Diagnostiquer la situation <p>PREPARER SON ACTIVITE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se fixer des objectifs SMART, comment définir sa cible • Mon positionnement <p>LE CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choisir son statut • La responsabilité du dirigeant • Le régime fiscal de l'entreprise <p>POSITIONNER SON PROJET DANS LA DIMENSION ECONOMIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le business Plan • Gestion et sources de financement <p>ASPECT JURIDIQUE, CONTRATS ET CGV</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les trames de contrat • Connaître les règles de droit <p>PLAN D'ACTIONS MARKETING</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développer ses outils de lancement • Se préparer à vendre son projet <p>CLOTURE, CONCLUSION, EVALUATION</p>
<p>Moyens pédagogiques et encadrement</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Distanciel (moyens d'accès communiqués en amont de la formation) • Théorie sur une mode collaboratif, études de cas, exercices pratiques, questions/réponses • Supports et outils remis (PowerPoint, tableaux Excel de gestion) • Intervenants professionnels experts • Adaptation des interventions aux participants
<p>Evaluation et Sanction</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire d'entrée et de sortie • Evaluation et auto évaluation des acquis en cours et en fin de formation • Délivrance d'une Attestation de fin de stage

Les intervenantes

**Corinne BRILLAT
NORD**

Cabinet de Conseil en développement personnel et professionnel, Sophrologue Caycédien

**Agnès LASKAR
Avocat à la Cour**

Spécialisée en création d'entreprises et droit du travail.

**Soraya MELLOUK
MLK Expertise et Conseil**

Spécialisée dans l'accompagnement de créateurs d'entreprise

**Julie PLAZENET
100 pour 100 COM**

Spécialisée dans l'accompagnement stratégique de TPE